# Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
**Bezugs-Preis:**
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Anzeigen-Annahme KOSMOS, Sp. z o. o.
Poznań, Aleja Marsz. Pilsudskiego 25.
Fernruf: 6105, 6275.
**Anzeigen-Preis:** Laut Tarif.
Annahmeschluß: am 10. jeden Monats.

**Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.**
**Poznań, Aleja Marsz. Pilsudskiego 25, Wohn. 3. Fernruf Nr. 77-11**

13. Jahrgang | Poznań, den 15. August 1938 | Nr. 8


*Wer lustigen Mut zur Arbeit trägt*
*und rasch die Arme stets bewegt,*
*sich durch die Welt noch immer schlagt.*
*Der Trage sitzt, weiss nicht wo aus,*




*und über ihm stürzt ein das Haus.*
*Mit frohen Segeln munter*
*fährt der Frohe das Leben hinunter.*
*L. Tieck.*

## Inhalt: Nr. 8


Die Meisterlehre — Grundlage der Berufsausbildung.
Der rechte Berufsgeist — eine Erziehungsfrage.
Kunde und Verkaufer.
Wirb mit Humor — oder nicht?

### Verbandsnachrichten
Mitteilungen der Hauptgeschäftsstelle.
Aus den Ortsgruppen.

### Der Angestellte
Ein Kapitel Geschaftsphilosophie.
Winke fürs Buro.

### Der Handwerker
Kundenwerbung im Handwerk.
Altes und neues Handwerk.

### Messen
Leipziger Herbstmesse 1938.
Billige Reise nach Königsberg.
Mobelmesse in Schwersenz.

### Handel, Recht und Steuern
**Steuern:**
Wichtige Termine.
Das neue Umsatzsteuergesetz (Schluss).
Besteuerung des Einkommens von Agenten und Beamten von Versicherungsanstalten.

**Recht:**
Ausnahmen vom Verbot der Entgegennahme eines Entgelts für die Handwerkslehre.
Firmenbezeichnung.
Gehaltszahlung während der Militarzeit.
Pachtungen in der Grenzzone der Wojewodschaft Posen.

**Handel:**
Demonstrative Schliessung von Laden.

# Handel und Gewerbe in Polen

Erscheint jeden Monat einmal.
**Bezugs-Preis:**
1.00 zł monatlich, für das Ausland
2.00 Rm. vierteljährlich.

Anzeigen-Annahme KOSMOS, Sp. z o. o.
Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25
Fernruf: 6105, 6275.
**Anzeigen-Preis:** Laut Tarif.
Bei Wiederholungen entspr. Rabatt.
Annahmeschluß: am 10. jeden Monats

**Nachrichtenblatt des Verbandes für Handel und Gewerbe e. V.**
Poznań, Aleja Marsz. Pilsudskiego 25, Wohn. 3. Fernruf Nr. 77-11

13. Jahrgang | Poznań, den 15. August 1938 | Nr. 8

# Die Meisterlehre — Grundlage der Berufsausbildung

In der Zeit vom 25.—29. Juli wurde in Berlin der Internationale Kongreß für berufliches Bildungswesen abgehalten. Rund 2000 Vertreter aus 43 Landern waren zusammengekommen, um Fragen des beruflichen Bildungswesens zu beraten und Erfahrungen auszutauschen. Diese ungewohnlich starke Beteiligung zeugt dafür, daß die Berufsschulung überall als eine Lebensfrage für die weitere Entwicklung unseres Zeitalters angesehen wird. Im Zeichen der Technik haben wir eine Lebens- und Wirtschaftsform erreicht, die von Tag zu Tag an jeden wie an alle immer hohere und neue Anforderungen stellt. Weniger denn je gibt es heute einen Stillstand. Forschungen, Erfindungen und neue Erkenntnisse fordern fast taglich neue Arbeit und neue Methoden. Sie fordern vor allem Menschen, die mitgehen und mitkommen.

Gewiß ist auf dem Gebiete der beruflichen und fachlichen Schulung gerade in den letzten Jahren in Deutschland Großes geleistet. Von den verschiedensten Seiten, von Staat, Kommunen und Berufsorganisationen sind Einrichtungen geschaffen worden, die im In- und Ausland als vorbildlich bezeichnet werden. Der Staat und die Gemeinschaft konnen aber nur die Einrichtungen, die Bildungsmittel und -möglichkeiten zur Verfügung stellen. Entscheidend für den Erfolg der Berufsausbildung ist und bleibt jedoch der einzelne, seine Berufung, die er zu einer Arbeit in sich tragt, und sein Wille, diese Aufgabe zu meistern. Wer will, hat heute genügend Gelegenheit, so in den Beruf hineinzuwachsen, wie es unsere Zeit verlangt. Und wer diese Gelegenheit verpaßt, wird bei den erhöhten Ansprüchen so leicht nicht mehr den Anschluß an diese Notwendigkeiten gewinnen.

So bedeutungsvoll die berufliche Weiterbildung in Schulen und Kursen auch ist, die Grundlage der Ausbildung ist und bleibt die Meisterlehre. Das hat Reichsminister Rust als Schirmherr des Kongresses bei der feierlichen Eroffnung mit folgenden Worten klar herausgestellt:

„Die Schule ist niemals imstande, die Meisterlehre zu ersetzen und für sich allein in der Weise der Meisterlehre zu erziehen. Denn die eigentliche Erziehung zum Beruf kann nur in der beruflichen Arbeit selbst, d. h. dort, wo die Arbeit ernst ist, erfolgen.

In früheren Zeiten mit ihren einfacheren, ursprünglicheren Wirtschaftsformen erschöpfte sich denn auch die Berufsausbildung in der Meisterlehre. Wir glauben nicht, daß es moglich oder auch nur wünschenswert ist, vergangene Wirtschaftsformen mit den ihnen eigentümlichen Erziehungsweisen einfach wiedererstehen zu lassen. Es gibt auch hier kein Zurück. Der nationalsozialistische Staat hat daher an dem Institut der Berufsschule nicht nur festgehalten, sondern sich seines Ausbaues in besonderem Maße angenommen. Aber er hat nach seiner Gewohnheit, auch in komplizierten Verhaltnissen das einfache Grundgesetz aufzudecken und sie daraus herzuleiten, sie geistig in der Meisterlehre neu begründet. Daraus erklärt sich der für die deutschen Verhaltnisse vielleicht kennzeichnende enge Zusammenhang zwischen praktischer Lehre und theoretischer Ausbildung.

Die Beziehung von Meister und Lehrling ist das, wenn ich so sagen darf, den Beruf tragende menschliche Urverhaltnis. Von der Meisterlehre her ist auch die Aufgabe der Berufsschule zu begreifen. Die Berufsschule ist demnach für uns eine durch die Entwicklung der Wirtschafts- und Arbeitsformen bedingte Verschiebung und Erweiterung bestimmter Aufgaben der Meisterlehre in den Bereich einer schulmäßigen Unterweisung. Die Berufsschule ist so in bestem Sinne eine Erganzung der praktischen Lehre."

In diesen Worten liegt eine große Anerkennung fur die Arbeiten, die das Handwerk in der Heranbildung des Nachwuchses seit jeher geleistet hat. Diese Anerkennung tragt aber auch große Pflichten in sich. Nur dann wird die Werkstattlehre die beste und volksnachste Form der Berufsausbildung bleiben, wenn Meister und Betrieb in Ordnung sind. Dafür zu sorgen, gehort mit zu den wichtigsten und dringlichsten Aufgaben, die heute von der Berufsgemeinschaft zu losen sind.

# Der rechte Berufsgeist — eine Erziehungsfrage

Unserer Zeit ist die tiefere Betrachtung des Berufes fast ganz verloren gegangen. Die heutige Generation kennt den Beruf meist nur als Erwerbsgeschaft und der ganze Berufsstand wird nur als eine Zweckorganisation gewertet, deren Grundlage das gleiche Privatinteresse ist. Bei der Berufswahl ist sehr oft nur die Frage nach dem privaten Wohlergehen des einzelnen entscheidend.

Die Arbeit, die Berufsausübung, ist aber nicht nur Erwerbsgeschaft, sie ist vor allem Dienst an der Gemeinschaft. Immer ist die Arbeit, die Leistung fur den anderen — der Beruf — die Grundlage der Gemeinschaftsbildung; wenn der einzelne die gestellte Aufgabe löst, wenn er seinen Beruf voll und ganz ausfüllt, dann leistet er etwas für die Gemeinschaft und nur durch die Erfüllung seiner Berufsarbeit wird er ein brauchbares und nützliches Glied jeder menschlichen Gemeinschaft.

Das neue Zeitalter, welches wir mithelfen wollen herbeizuführen, wird nur von innen her aufgebaut werden können; ein neuer Geist muß die Menschen beseelen! Es muß sich die Wiedergeburt des Menschen vom Ich- zum Gemeinschaftsmenschen vollziehen. Der Beruf muß dabei das Bindeglied zwischen Einzelwesen und Gemeinschaft sein, Berufsidee und Dienstgedanke müssen mit zum Wesenskern, zur Grundlage der neuen Ordnung werden. Denn nur in der Erfüllung des obersten Gemeinschaftsgedankens: des Dienstgedankens, kann in Gesellschaft und Wirtschaft die rechte, organische Ordnung herbeigeführt werden.

Hier liegt die große und gewaltige Aufgabe unserer Zeit, daß wir von der Auffassung des Berufes als reine Versorgungsmöglichkeit zu der Erkenntnis gelangen, daß der Beruf in erster Linie Dienst an der Gemeinschaft ist und daß wir diese Erkenntnis in unser ganzes Denken aufnehmen und darnach handeln! Darauf kommt es an!

Diese echte, wahre und tiefe Berufsauffassung finden wir heute leider erst vereinzelt; unsere Generation muß in diesem Geiste erst wieder erzogen werden. Und das ist die große Aufgabe unserer Zeit: Volkserziehung und Berufserziehung. Diesen neuen Berufsgeist kann man nicht von heute auf morgen schaffen, er muß seelisch geboren werden, und zwar aus dem schon oben betonten Bewußtsein heraus, daß jeder einzelne, auf welchem Posten er auch immer seine Arbeit vollbringt, ein lebenswichtiges Glied in der Gemeinschaft ist und daß er durch die gewissenhafte Erfüllung seiner Berufspflichten einen wichtigen Dienst am Volke und an der Gemeinschaft leistet.

Wird einmal das heute sehr oft anzutreffende Minderwertigkeitsgefühl geschwunden sein, wird einmal die heute noch meist geltende Berufsauffassung, die der Menschheit im Laufe des letzten Jahrhunderts ebenfalls anerzogen wurde und die den inneren Menschen nicht befriedigen kann, dem neuen, echten Berufsgeiste gewichen sein, dann wird die Liebe zum Berufe neu erstehen; dann wird eine wahre Berufsfreude jeden einzelnen beseelen; dann wird ein neuer Berufsethos entstehen, es wird der Sinn über den Zweck gestellt. Und verfolgen wir den Gedanken weiter, so sehen wir in jedem Berufsgenossen das Wachsen des Standesbewußtseins; daneben wird der Gemeinsinn durch den echten Berufsgeist eine gewaltige Forderung erfahren.

Dieser echte Berufsgeist laßt sich nur in unermüdlicher Arbeit schaffen. Hier steht ein riesengroßes Erziehungswerk vor uns! Es wird eine Umstellung des Denkens der Menschheit notwendig sein, ehe diese rechte Berufsauffassung Allgemeingut geworden ist.

Der Gedanke des Dienstes an der Gesamtheit sagt uns, daß wir zur Erfüllung bestimmter Aufgaben berufen sind; daher hat auch jeder das Recht auf Arbeit. Und dieser Berufsarbeit muß auch der gerechte Arbeitslohn zuteil werden, der einen standesgemaßen Lebensunterhalt gewahrleistet.

Streben wir also darnach, die rechte Berufsauffassung in unser ganzes Denken und Handeln aufzunehmen! Machen wir uns vom liberalistischen Geiste frei und helfen wir so mit an dem Bau des neuen Zeitalters, an dem Erstehen des großen Werkes, das des Einsatzes der besten Krafte wert ist. Bemühen wir uns, mit gutem Beispiel voranzugehen!

Ed. Walter, Dux.

# Kunde und Verkäufer

Ein gut sortiertes Lager, eine zweckvolle Schaufenster-Dekoration und günstige Preisstellung sind neben anderen Faktoren Voraussetzung für den erfolgreichen Betrieb eines Geschaftes. Mindestens ebenso wichtig aber ist die Frage des Umganges mit dem Kunden, die leider von vielen Geschaftsleuten — sehr zu ihrem Nachteil — nicht in ihrer vollen Bedeutung erfaßt wird.

Die Zeiten, in denen der Kunde als ein halber Gott angesehen und behandelt wurde, sind zwar glücklicherweise vorüber, aber wir müssen uns — ohne in dieses Extrem zurückzufallen — darüber klar werden, daß wir unseren geschaftlichen Bemühungen einen vertieften und dauernden Erfolg nur dann sichern können, wenn wir es verstehen, auf die Eigenart eines jeden Kunden, auf seine besonderen Wünsche, Neigungen und Stimmungen, so weit als irgend möglich einzugehen, also — kurz gesagt — einen „persönlichen Kontakt" herzustellen.

Das ist nicht so ganz einfach und setzt, neben einer nicht zu entbehrenden gewissen psychologischen Veranlagung, eine außerst gewissenhafte Schulung, lange Erfahrung und eine nicht zu kleine Portion Selbstkritik voraus, denn selbst der langjahrige und begabte Verkaufer wird immer wieder auf Kunden treffen, die ihn um eine neue Erfahrung bereichern werden. Immer wieder muß der Verkaufer daher versuchen, sich in die Psyche des Kunden hineinzufühlen. Und wer sich hier ehrlich bemüht, wird nach und nach zu einer guten Menschenkenntnis gelangen, die ihn befahigt, aus Erscheinung, Auftreten, Kleidung, Mimik und Sprache mit Sicherheit darauf zu schließen, wie dieser und wie jener Kunde angefaßt werden muß, wenn man aus ihm einen zufriedenen Dauerkunden machen will.

Was hierzu dienlich ist, soll nachstehend einmal kurz zusammengestellt werden:

1. Ein erfolgreicher Verkaufer ist ohne genaue Warenkenntnis, die über allgemeine Redensarten hinausgeht, nicht denkbar. Jeder Mitarbeiter muß daher eingehend über Herkunft und Herstellungsart der einzelnen Waren, über ihr Verhalten unter bestimmten Einflüssen (Temperatur- und Witterungseinflüsse zum Beispiel usw.) genau unterrichtet sein.

2. Jeder Verkaufer ist anzuhalten, durch fleißige Lektüre, durch Besuch von Kursen usw. seine Menschenkenntnis zu entwickeln und zu vervollkommnen.

3. Freundlichkeit und Natürlichkeit, Lebendigkeit und Bereitwilligkeit sind Verkaufshelfer, die den Verkaufer bald in „Tuchfühlung" mit dem Kunden bringen.

4. Übertriebene Höflichkeit und allzu plumpe Vertraulichkeit schaden dagegen ebenso wie allzu große Reserve und Kühle, bei der es den Kunden „friert“.

5. Haben wir es mit einem Kunden zu tun, der Sinn für Humor hat, dann soll der Verkaufer — mit dem notwendigen Takt — hierauf eingehen. Aber: Nicht jeder Kunde ist empfanglich für Scherze!

6. Je nach Einstellung des Kunden sind entweder die materiellen oder die ideellen Vorzüge der Ware in den Vordergrund des Verkaufsgespraches zu verlegen.

7. Übertreibungen nach beiden Richtungen sind auf jeden Fall zu vermeiden. Zu Waren, die z. B. als „fast geschenkt“ angeboten werden, haben die wenigsten Kunden Zutrauen, und ein beginnendes Mißtrauen kann die schadlichsten Folgen für das Geschaft haben.

8. Der Kunde ist in den seltensten Fallen Fachmann und kann die Ware hinsichtlich ihrer besonderen Eigenschaften schwer beurteilen. Nie darf jedoch der Verkaufer dies den Kunden fühlen lassen und sein Mehrwissen betonen. Alle Aufklarungen müssen streng sachlich gegeben werden.

9. Es wird meist so sein, daß dem Kunden mehrere Ausführungen einer Ware vorgelegt werden. Nie sollte von vornherein der Gebrauchswert der billigeren Ware zugunsten der teueren Ausführung geringschatzig erwahnt werden. Es wird ja schließlich oft vorkommen, daß ein Kunde die teure Ware nicht erschwingen kann, daß er nun aber auch die billigere Ausführung nicht kauft, weil sie der Verkaufer unklugerweise selbst diskreditiert hat. Bei der sachlichen und geschickten Begründung von Preisunterschieden zeigt sich vielleicht am besten, wer wirklich zum Verkaufer berufen ist.

10. Stammkunden müssen grundsatzlich mit ihrem Namen oder mit ihrem Titel angeredet werden. Sie sollten moglichst immer von dem gleichen Verkäufer bedient werden, denn dieser kennt natürlich „seine“ Kunden am besten.

11. Auch Kinder sind absolut vollwertige Kunden. Es macht sich ganz bestimmt bezahlt, auf ihre Wünsche genau so aufmerksam einzugehen wie auf die der erwachsenen Kaufer.

12. Des Kunden Vorteil ist auch der Vorteil des Geschaftsmannes! Fallt dem Kunden die Wahl zwischen zwei verschieden teuren Waren schwer, dann empfehlen Sie nie die teuere Ware, wenn diese nicht tatsächlich die für den Verwendungszweck des Kunden geeignetere ist. Nichts imponiert dem Kunden mehr, als wenn ein Geschaftsmann den Mut hat, zum Kauf einer billigeren Ausführung zu raten. Das sichert das Vertrauen des Kunden, und das ist auf die Dauer von großerem Nutzen als ein augenblicklicher Mehrverdienst.

13. Hat der Verkaufer aber das Gefühl, daß der Kunde auch etwas mehr anzulegen bereit ist, dann muß taktvoll und sachlich versucht werden — am besten an Hand von praktischen Beispielen, von Schautafeln usw. — den Kunden davon zu überzeugen, daß es ganz sein Vorteil ist, etwas mehr auszugeben und dafür erhohte Gebrauchsleistung, langere Lebensdauer, schoneres Aussehen usw. zu erhalten.

14. Es erscheint selbstverstandlich, dass Fragen und Redewendungen, die den Kunden vom Kauf abhalten konnen, unbedingt vermieden werden müssen. Aber gerade hier wird noch ganz besonders viel gesündigt. Ein Beispiel: Es ist sicher recht gut gemeint, wenn der Verkaufer — und vielleicht gerade in dem Augenblick, in dem sich beim Kunden innerlich der Kaufentschluß durchzusetzen beginnt — bemerkt: „Übrigens bekommen wir in acht Tagen eine neue Kollektion herein, die Sie sich vielleicht ansehen sollen“. Das heißt, dem Kunden geradezu eine Brücke bauen, auf der er sich mit einem erleichterten „Oh, dann will ich lieber noch bis dahin warten“ vom Kauf zuruckzieht, den Laden auf Nimmer-Wiedersehen verlaßt und zum — Konkurrenten wandert!

Auch die üblichen sinnlosen Fragen, wie z. B. „Darf es noch etwas sein?“ oder sogar „Das ware wohl alles?“ fordern geradezu den Kunden zu einer negativen Antwort heraus. Viel besser ist es, den Kunden Dinge anzubieten, die mit der Ware, um die der Kunde den Laden betreten hat, in Zusammenhang stehen, ja, vielleicht den Gebrauchswert dieser Ware nicht unbetrachtlich erhöhen. Nie sollte dies aber in eine vom Kunden peinlich empfundene Drangelei ausarten.

Die vorstehende Zusammenstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollstandigkeit, sie enthalt aber die Punkte, auf die es ganz besonders ankommt. Der fortschrittliche Geschaftsmann sollte jedem seiner Mitarbeiter eine Abschrift dieser Leitsatze in die Hand drücken und sollte darüber hinaus dazu ubergehen, in bestimmten Abstanden, z. B. einmonatlich, regelmaßige Besprechungen einzurichten, in denen freimütig zwischen Inhaber und Mitarbeiter alle mit dem Verkauf zusammenhangenden Fragen erörtert werden und in denen alle Teilnehmer über ihre besonderen Erfahrungen, über besonders gut eingeschlagene Werbehilfen usw. berichten. Das schafft einen Gemeinschaftsgeist, der die Leistung aller im Geschaft Tatigen wesentlich steigern wird.

Herbert Gröning.

# Wirb mit Humor — oder nicht?

Seit der Zeit, in der die Reklame zu einer Wissenschaft erhoben wurde, dauert der Streit der Werbefachleute an, ob die humoristische Anzeige wirtschaftliche Berechtigung hat oder nicht.

In das Lager der „Humor-Gegner“ gehört auch der Altmeister der amerikanischen Reklame Claude C. Hopkins, der in seinem Werke „Propaganda, meine Lebensarbeit“ dazu Stellung nimmt und u. a. schreibt:

„Leichtfertigkeit ist in Anzeigen ebensowenig angebracht wie Humor, denn Geldausgeben ist meist ein ernsthafter Vorgang. Natürlich gilt dies nicht für Vergnügungsanzeigen, jedoch für jede andere Anzeigenart. Geld versinnbildlicht Leben und Arbeit. Es ist sehr geachtet. Für die meisten bedeutet das Geldausgeben für den einen Gegenstand ein Sparen für einen anderen. Daher hat das Geldausgeben meist einen ernsthaften Zweck. Die Menschen verlangen vollen Wert. Sie wollen etwas, das ihnen mehr wert ist als ein Gegenstand, den sie für den gleichen Betrag erhalten. Solche Dinge sollte man nie leicht nehmen. Kein Anzeigenschreiber, der den Durchschnittsmenschen wirklich kennt, wird sie leichtfertig behandeln. Geld wird langsam und schwer verdient. Nur wenige haben genügend davon. Der Durchschnittsmensch überlegt fortwahrend, wie er sein Geld auf die beste Weise anlegt. Wirb um dieses Geld in einer leichtfertigen Weise und du wirst es nie bekommen. Das beweist die Sunny-Jim- und die Sportleß-Town-Propaganda, das beweisen auch die vielen anderen Werbefeldzüge, die schon langst vergessen sind. Niemand kann einen Dauererfolg herbeiführen, der auf Leichtfertigkeit gegründet ist. Die Menschen kaufen nicht von Clowns.

Versuche nie zu belustigen. Das ist nicht der Zweck der Werbung. Die Menschen finden im Textteil der Zeitungen Belustigungen genug. Das einzige, was man gewinnbringend anzeigen kann ist das, was die Menschen besitzen mochten. Versuche auch nie mit den Geschichten, mit den Tagesberichten, mit den Bildern oder Karikaturen der Zeitungen in Wettbewerb zu treten. Man mag dadurch wohl die Aufmerksamkeit auf sich lenken, aber eine Aufmerksamkeit, die wertlos ist. Die meisten, die auf diese Weise angezogen werden, legen keinen Wert auf das, was sie anbieten."

Ganz der gegenteiligen Ansicht und somit ein Verteidiger der humoristischen Anzeigenwerbung ist Herbert N. Casson, der Verfasser zahlreicher maßgebender Bucher und Schriften uber Verkaufs- und Werbekunst. Er sagt dazu in seinem Buche „das Inserat":

„Eine Scherzanzeige sieht aus, als ware sie nur für Kinder berechnet. Tatsachlich übt sie auch auf Erwachsene eine starke Wirkung aus. Scherzanzeigen sollten in noch weit großerem Umfange verwendet werden. Selbst in einer mittelgroßen Stadt kann jeder Kaufmann sein Geschaft durch eine Reihe geschickter Scherzanzeigen schnell allgemein bekannt machen. Denn ein Scherzvers pragt sich dem Gedachtnis viel leichter ein als Prosa und jedermann liest ihn."

Wer hat nun eigentlich recht? Beide Autoren sind Praktiker und urteilen aus langjahrigen eigenen Erfahrungen.

Es geht deshalb nicht an, die eine oder andere Meinung einfach zu verurteilen, bzw. als allein gültig hinzustellen. Wir treffen gewiß den Nagel auf den Kopf, wenn wir den goldenen Mittelweg wahlen. Diese Meinung ist um so mehr berechtigt, als sich tatsachlich nicht alle Waren gleich gut durch humoristische Anzeigen verkaufen lassen, wogegen bei manchen Erzeugnissen die humoristische Anzeigenart die beste Losung darstellt. Ich denke hierbei an die in Deutschland mit großem Erfolge durchgefuhrten Latin- und Lebewohl-Anzeigen, die in Verbindung mit ihren gediegenen schwarz-weiß-Zeichnungen geradezu vorbildlich genannt werden dürfen. Und gerade diese lustigen Blickfange sind ein wesentlicher Bestandteil aller humoristischen Anzeigen und geben dieser Anzeigenart erst ihre eigene Note.

Zusammenfassend darf gesagt werden, daß auch humoristische Anzeigen ihre Daseinsberechtigung haben. Wer aber in der Ausarbeitung solcher Anzeigen nicht ganz sicher ist und auch über keine große personliche Werbeerfahrung verfügt, sollte lieber die Finger davon lassen, ehe er sein eigenes bzw. das Geld und das Ansehen seines Auftraggebers verruft und die angebotene Ware und damit sich selbst lacherlich macht.

Fis.

# Verbands-Nachrichten

## Sprechstunden in der Hauptgeschäftsstelle

**Poznań, Al. Marsz. Pilsudskiego 25, m. 3a.**

Hauptgeschaftsfuhrer Dr. Thomaschewski tagl. von 9—11 Uhr; Dipl.-Kaufmann Harlos taglich von 9—10 und von 13—14 Uhr.

## Sprechstunden der Bezirksgeschäftsstellen

### I. Kolmar:

Geschaftsführer Werner Buchwald. Buro: Chodzież. ul. Raczkowskiego 55. Tel. 101.

**Sprechstundenplan:**

**Czarnikau:** Am 12. September von 18—19 Uhr bei Just.

**Filehne:** Am 11. September von 18—19 Uhr bei Duvensee.

**Kolmar:** Jeden Donnerstag von 9—11 Uhr im Buro.

**Samotschin:** Am 27. August vor der Versammlung bei Raatz.

**Versammlungskalender:**

**Czarnikau:** Am 12. September um 20 Uhr bei Just.

**Filehne:** Am 11. September um 20 Uhr bei Duvensee.

**Kolmar:** Wird durch Umlauf bekanntgegeben.

**Samotschin:** Am 27. August um 20 Uhr bei Raatz.

### II. Posen:

Geschaftsführer Wittich. Buro des Verbandes für H. u. G., Aleja Marszalka Pilsudskiego 25. Tel. 7711.

**Posen:** Jeden Sonnabend in der Hauptgeschaftsstelle von 10 bis 13.30 Uhr. — In den anderen Orten wird noch mitgeteilt.

### III. Neutomischel:

Geschaftsführer Donner. Buro: Pl. Marsz. Pilsudskiego 26, Tel. 50.

**Neutomischel:** Taglich von 9—11 Uhr im Buro der Geschaftsstelle.

**Bentschen:** Dienstag, den 6. September, von 12—14 Uhr bei Matthes.

**Gratz:** Mittwoch, den 21. September, von 12—14 Uhr bei Zweiger.

**Kupferhammer:** Bei Herrn Wirth zu erfahren.

### IV. Wollstein:

Geschaftsführer Luck. Buro: 5. Stycznia 26.

**Wollstein:** Taglich von 9 bis 11 Uhr in der Buchstelle.

**Rakwitz:** Jeden letzten Montag vor dem Ersten. Wo, wird am Orte bekanntgegeben.

### V. Lissa:

Geschaftsführer Boltz, Leszno, ul. Pilsudskiego 23 I.

**Lissa:** Taglich ausser am 7., 8., 9., 14. und 20. September in der Geschaftsstelle.

**Bojanowo:** Am 8. September bei Herrn Hermann Walter.

**Rawitsch:** Am 7. September bei Herrn Scholz.

**Schmiegel:** Am 20. September zu erfahren bei Melzer.

**Storchnest:** Am 14. September bei Herrn Mehl.

**Punitz:** Am 9. September bei Herrn Handke.

### VI. Krotoschin:

Geschaftsführ. H. Seeliger. Buro: Rynek 7 I, Eingang ul. Rynkowa.

**Krotoschin:** Jeden Freitag vormittag.

**Ostrowo:** Jeden ersten und dritten Mittwoch im Monat bei Herrn Kurzbach.

**Dobrzyca:** In der Motormühle Scholz zu erfahren.

**Zduny:** Bei Herrn Reimann zu erfahren.

### VII. Kempen:

Geschaftsführer Nowak. Buro: ul. Baranowska 17.

**Kempen:** Jeden Dienstag und Freitag von 9—11 und 14—15 Uhr im Buro der Buchstelle.

**Schildberg:** Jeden Donnerstag nach dem 1. und 15. jeden Monats im Buro der Genossenschaft.

**Reichthal:** Jeden Dienstag nach dem 1. und 15. jeden Monats.

### VIII. Birnbaum:

Geschaftsführer Luck. Buro: ul. Grunwaldzka 10 bei Vogelsang.

**Birnbaum:** Jeden Monat vom 1. bis 16., taglich von 9 bis 11 Uhr in der Buchstelle.

**Zirke:** Wird von Birnbaum bekanntgegeben.

# Aus den Ortsgruppen.

**Czarnków (Czarnikau):**

Die Ortsgruppe Czarnikau hielt am Montag, dem 11. Juli, im Verbandslokal eine Versammlung ab. Nachdem der Obmann die Eingange bekanntgegeben hatte und die Aufnahme neuer Mitglieder bekanntgab, hielt Vg. Kruger einen interessanten Vortrag über seine Reiseeindrucke im Rheinisch-Westfalischen Industriegebiet, über den Besuch von Werken und Zechen über und unter Tage sowie von der Reichs-Gartenschau in Essen und anderen Veranstaltungen. Besonderes Interesse wurde dem Lichtbildvortrag über eine Dampferfahrt von Koln bis Mainz entgegengebracht; alle Versammlungsteilnehmer folgten gespannt den schönen Bildern einer Rheinfahrt. Geschaftsführer Buchwald gab Aufklarungen in geschaftlichen Angelegenheiten.

**Kobylin:**

Die Meisterprufung bestand vor der Prüfungskommission in Krotoschin im Friseurgewerbe unser Mitglied Reinhold Grossmann aus Kobylin. Wir wünschen dem jungen Meister viel Erfolg für seine Arbeit.

**Rawicz (Rawitsch):**

Am Mittwoch, dem 20. Juli, hatte die Ortsgruppe Rawitsch in der Konditorei Schulz zu einer Versammlung mit Gasten eingeladen. Die Versammlung wurde vom Obmann Kaufmann Manske geleitet, der eingangs des goldenen Hochzeitsjubilaums des Mitgliedes Troska gedachte. Alsdann gab der Vorsitzende den Beschluss des Vorstandes der Ortsgruppe bekannt, dass in den Wintermonaten ab 1. Oktober jede 14 Tage eine Versammlung der Mitglieder stattfinden würde. — Im Mittelpunkt des Abends stand ein Vortrag des Herrn Rechtsanwalts Grzegorzewski-Posen über das Grenzzonengesetz und seine Auswirkungen. Der Redner leitete seinen interessanten Vortrag zunachst durch einen Ueberblick über die Gesetze und Verfugungen des letzten Jahres ein, die für unseren Kaufmann und Handwerker von besonderer Wichtigkeit sind, und zwar: das Gesetz über das Hypothekenmoratorium, das Automobilgesetz und das Luftschutzgesetz, Gesetz über die Wojewodschaftsgrenzen, das Radfahrgesetz, das Gesetz über den Auslanderaufenthalt, die Verfügung des Wojewoden über die Schilderbeschriftung und ahnl. An den umfassenden Vortrag des Redners schloss sich eine Diskussion an, in der die interessierten Mitglieder in Einzelfragen vom Redner Antwort erhielten. Anschliessend sprach Hauptgeschaftsführer Dr. Thomaschewski über einige Fragen der Verbandsarbeit. Erst nach 11 Uhr konnte der Obmann die gelungene Sitzung schliessen.

**Stadtrat Linz 75 Jahre alt.** Am 28. Juli feierte Verbandskamerad Georg Linz seinen 75. Geburtstag. Herr Linz, Inhaber der bekannten Maschinenfabrik J. Linz, ist einer der eifrigsten Kämpfer für unseren Verband. Wir übermitteln ihm auch auf diesem Wege unsere herzlichsten Glückwünsche.

**Ryczywół (Ritschenwalde):**

Am 16. Juli hielt die Ortsgruppe bei Zitzlaff eine Versammlung ab. Nach Erledigung der geschaftlichen Angelegenheiten hielt Geschaftsführer Buchwald aus Kolmar einen Vortrag über Verbandsarbeit im Zusammenhang von Mitglied und Leitung. Nach der allgemeinen Aussprache erteilte der Geschaftsführer auf Anfragen Auskunft.

**Wągrowiec (Wongrowitz):**

Unter zahlreicher Beteiligung und bei strahlend schönem Wetter setzten sich am Sonntag, dem 24. Juli, um ½9 Uhr die Wagen und eine grosse Anzahl von Fahrradern mit den Vereinsmitgliedern der Ortsgruppe Wongrowitz und den vielen Gasten in Bewegung. In fröhlicher Stimmung wurde die 15 Kilometer lange Strecke nach Rogasen zurückgelegt.

In Rogasen wurde im Hotel Puder Halt gemacht. Im Garten luden festlich gedeckte Tische zur gemütlichen Einkehr ein. Um ½1 Uhr wurde dann gemeinsam Mittag gegessen. Unter den Klangen der Musik, die fleissig aufspielte und bis zum Abend unermüdlich fröhliche Weisen erklingen liess, mundete das einfache Mittagsmahl vorzuglich.

Am Nachmittag fand unter vielen anderen Belustigungen, Preiskegeln und Schiessen statt. Den 1. Preis im Schiessen gewann Mag. Kurt Tonn. Für die Kinder gab es Wettlaufen, Bonbons, Schokolade und Geschenke. Die Jugend kam selbstverstandlich auch ganz zu ihrem Rechte, denn der Tanz, der schon mittags einsetzte, wollte am Abend gar kein Ende nehmen.

Um 8 Uhr wurde schliesslich zur gemeinsamen Ruckkehr gerüstet. Unter dem Gesang unserer schönen Heimat- und Volkslieder war die Rückfahrt an dem wundervollen Hochsommerabend ein wahrer Genuss für alle Teilnehmer. Eine ganz besondere Freude war es für die Verbandsmitglieder, einige Gaste begrüssen zu können, die von ausserhalb für die Ferienzeit gekommen waren, um hier ihre Ferien zu verleben.

Der ganze wunderschöne Tag war so fröhlich und harmonisch verlaufen, dass er allen Teilnehmern noch recht lange in angenehmster Erinnerung bleiben wird.

# Der Angestellte

## Ein Kapitel Geschäftsphilosophie

### Bevor Du organisierst, bedenke...

Zum Organisieren muß man berufen sein — nicht bloß gerufen werden.

Organisation kann immer nur Kompromiß sein zwischen dem Wünschenswerten und dem Möglichen.

„Anordnen“ ist noch nicht „organisieren“. Erst wer die Befolgung der Anordnungen durchzusetzen weiß, organisiert wirklich.

Reibungen und Kompetenzstreitigkeiten beweisen die Unzulanglichkeit eines Organisationssystems.

Eine organisatorische Maßnahme kann in ihrem Ziele vortrefflich sein, aber auf dem Wege dahin an den sogenannten „Kleinigkeiten“ scheitern.

Teillösungen können als solche ausgezeichnet sein und dennoch den Weg zum Endziel rettungslos verbauen.

Eine Organisationsform, die keine Ersparnis oder Erleichterung bringt, ist unnütz, meist sogar schadlich.

Auch in der Organisation darf Ordnungsliebe nicht in Pedanterie ausarten.

Organisieren darf nie zum Selbstzweck werden.

Der Zweck bestimmt die Richtung, die Umstande bestimmen die Durchführung des Organisationsplanes.

Je mehr Vordrucke, desto größer die Gefahr der Burokratisierung.

Der „Dienstweg“ hat schon manche an sich vortreffliche Organisation erst erstarrt und dann erstickt.

Arbeiten ist wichtig. Leben noch wichtiger.

Organisation muß auf Menschen, nicht auf Dinge eingestellt sein.

Organisation soll verstandige Unterordnung verlangen, nicht blinden Gehorsam.

Jede Organisation, die aus Menschen Roboter machen will, schaufelt sich selbst ihr Grab.

Organisation soll Menschen verwenden, nicht sie verdrangen.

Verantwortungsgefuhl des einzelnen der Gesamtheit gegenuber ist die beste Grundlage für eine Organisation.

Initiative kann man nur von Leuten erwarten, denen man Verantwortlichkeit zugestanden hat.

Wer zur Rechenschaft gezogen werden soll, muß auch wirklich verantwortlich sein.

„Teile und herrsche“ — ein alter Ratschlag, der in neuem Sinne auch fur die Organisation gilt: Der Organisationsleiter soll nicht zersplittern, um zu vergewaltigen, sondern aufteilen, um organisch zusammenfassen zu können.

### Kollegen untereinander...

Gewiß: Man kann nicht immer rücksichtsvoll sein. Aber muß man darum gleich rücksichtslos werden?

Manchem Manne ist die Gleichberechtigung der Geschlechter ein willkommener Vorwand fur flegelhaftes Benehmen.

Manches Madchen gebraucht grobe Ausdrücke nur, um nicht als Zierpuppe zu gelten.

Im Kontor fallt leicht einmal ein derbes Wort. Das ist nicht arg. Aber es darf nicht zur Gewohnheit werden...

Wer Untergebene planmaßig anschnauzt, mißbraucht seine Macht.

Eine schnippische Antwort macht keinen Fehler ungetan.

Zigarrenqualm und aufdringliches Parfüm gehoren nicht ins Buro.

Gut rasiert und sauber gewaschen zu sein, gehört zum Anstand, den der Mann seinen Kollegen und Kolleginnen schuldig ist.

Der „Duft von Sauberkeit und Frische" (wie ein Toiletteseifefabrikant es nennt) soll auch der berufstatigen Frau nicht verloren gehen.

Haßliche Worte entwürdigen den, der sie ausspricht.

Als Mann in der Kollegin nicht die Frau, als Frau im Kollegen nicht den Mann zu sehen, das sind Vorbedingungen für wahre Arbeitskameradschaft...

### Karteiphilosophie.

Karten sind Materie. Kartei ist Geist.

Ein Schubfach voller Karten ist noch lange keine Kartei.

Eine Kartei ist, was das Personal aus ihr macht.

In der Kartei spiegelt sich der Geist dessen, der sie betreut.

Wenn Du funfzehnjahriger Kindheit Deine Kartei anvertraust — wie darfst Du dann erwarten, die Weisheit Fünfzigjahriger in ihr zu finden?

Die Kartei ist eine Kartenlegerin: Aus ihren Karten kannst Du die Vergangenheit lesen unb die Zukunft ahnen.

„Papier ist geduldig" — Karton auch!

Waren die im Handel vorratigen Karten kleinkariert, es ware jedem ein Leichtes, fur besonderen Druck zu kleine Auflagen selbst herzustellen.

Karteikarten sollen Reiter tragen können.

Die Karte selbst muß immer Hauptsache bleiben. Reiter und Tabs sind nur Beiwerk.

Vergiß nicht, daß das beste Pferd manchmal seinen Reiter abwirft. Die Karteikarte tut es zuweilen auch.

Sei sparsam mit Deinen Reitern: Wenige zeigen, viele verwirren.

„Das einzig Bestandige ist der Wechsel." Deshalb ist die Kartei ihrem Wesen nach ganz auf Aus- und Umwechselbarkeit eingestellt.

Der Wechsel im Menschenleben heißt: Umzug. Warum rechnet unter hundert Kartenvordrucken kaum einer mit der Möglichkeit (um nicht zu sagen: Wahrscheinlichkeit) einer Adressen-Anderung?

Gute Karteikartenvordrucke lassen für Unvorhergesehenes Raum.

Eine Karteikarte, deren Leitvermerk nicht obenan steht, ist unlogisch und unpraktisch.

Die schönste Reiterbahn nützt nichts, wenn sie von den Vorsprüngen der Leitkarten verdeckt wird. Wo aber sind Leitkarten, deren Vorsprünge nicht über die ganze Kartenbreite verteilt sind?

Ein einziger Narr richtet mehr Unheil in der Kartei an, als zehn Weise je wieder gutmachen können.

Stellst Du eine einzige Karte an einen falschen Platz, so können die neuntausendneunhundertneunundneunzig richtig gestellten es nicht verhindern, daß die gesamte Kartei dadurch in Unordnung gebracht ist.

Und vergißt Du, eine einzige Karte wieder einzureihen, so sind alle neuntausendneunhundertneunundneunzig andere unvollstandig.

Nicht die Menge der Angaben einer Karteikarte ist das Entscheidende, sondern deren Brauchbarkeit.

Es kommt nicht darauf an, was eine Kartei enthalt, sondern darauf, es zu rechter Zeit herauszuholen.

Die Benutzung einer Kartei ist die praktische Probe auf das Exempel der Theorie.

Wo die Praxis spricht, hat die Theorie zu schweigen.

Im Karteiwesen wiegt ein Lot Erfahrung mehr denn ein Pfund des besten Willens.

Manche Karteien sind Meisterstucke. Andere bloß... Kartenkunststücke.

Aus Karteien kann man Welthauser aufbauen. Aber auch — Kartenhauser.

Prüfstein für den wahren Karteifachmann ist der Entwurf des Vordrucks. Denn aus dem Nichts des Heute soll er das Etwas schaffen, das den Erfordernissen des Morgens entspricht.

W. H. Wolff.

### Winke furs Buro

Stempelkissen sollen über Nacht mit dem Deckel nach unten auf den Tisch gelegt werden. Dies geschieht deshalb, damit die Farbe, die sich in den unteren Teil des Kissens gesetzt hat, wieder an die Oberflache lauft und so das Stempelkissen jeden Morgen wieder frisch macht.

Speckig und schmutzig gewordene Radiergummis reinigt man am besten dadurch, dass man sie mit einem Messer (das beste ist eine alte Rasierklinge) abschabt. Wenig gebrauchte Radiergummis setzen leicht Schmutz an und werden hart und glanzend. Radiert man mit ihnen, so bekommt das Papier Flecken, die manchmal nicht wieder zu entfernen sind. Auch hier beugt ein vorheriges Abschaben mit einem Messer Schaden vor.

Neue Schreibfedern sollten vor dem Gebrauch angefeuchtet und mit einem Tuch abgerieben werden. Das Metall ist stets mit einer hauchdünnen fettigen Schicht überzogen, die das Festhaften der Tinte verhindert. Durch das Anfeuchten und Abwischen wird diese Schicht entfernt und die Tinte kann sich ungehindert festsetzen.

Es ist bedeutend billiger Klebstoff in Kilodosen zu kaufen und ihn nach Bedarf mit Wasser zu verdünnen, als wenn immer nur die kleinen Tuben in Gebrauch genommen werden. Man halt sich zu diesem Zweck stets eine verschliessbare Glasdose oder -schale, in der man so viel Klebestoff verdünnt, wie man in der nachsten Zeit braucht. Der übrige Teil bleibt in der Dose verschlossen, damit er nicht austrocknet.

Briefklammern, deren beide Enden bis an den Kopf der Klammern gehen, können das Papier nicht zerreissen, wahrend andere Klammern, deren Enden nur bis in die Mitte der Klammern gebogen sind, das Papier leicht durchstossen.

*Man kann einen Kunden immer gut,*
*aber nur einmal schlecht bedienen.*

# Der Handwerker

## Kundenwerbung im Handwerk

Wahrend das Handwerk auf allen Gebieten des technischen Fortschrittes erstaunliche Anpassungsfahigkeit an die Erfordernisse der Neuzeit, insbesondere des Vierjahresplanes, bewiesen hat und taglich beweist, legt es der Kundenwerbung vielfach noch zu wenig Wert bei. Das ist zwar verstandlich, weil die handwerkliche Betatigung in früherer Zeit ohne besondere Werbung auszukommen suchte. Es ist jedoch unerlaßlich, daß in dieser Hinsicht eine vollige Änderung eintritt. Der Reichsstand des deutschen Handwerks weist immer wieder in großzügigen Aktionen auf die Notwendigkeit der Werbung gerade für das Handwerk hin.

Die Kundenwerbung ist meist mit einer gelegentlichen Anzeige in einer Tageszeitung erschöpft. Sonst verlaßt man sich auf das Schaufenster und auf die Empfehlung von Mund zu Mund. Damit aber wird man weder seinen Betrieb vergroßern noch weiteren Facharbeitern Beschaftigung bieten konnen.

Wo ist nun der Hebel anzusetzen? Das kleine und mittlere Unternehmen ist nicht ohne weiteres in der Lage, Werbemaßnahmen großen Umfanges durchzuführen, wenn der Erfolg unsicher und die Kosten unverhaltnismaßig hoch sind. Man wird also sorgsam abwagen müssen und Schritt für Schritt vorgehen. Dauerinsertion in Tageszeitungen bringt wohl immer Erfolge, doch empfiehlt sich die Veroffentlichung einer Anzeige in jeder Nummer nicht. Durch Erfolgsprüfungen ist vielmehr einwandfrei festgestellt, daß trotz des starken Anzeigenandranges in den Sonntagnummern der Erfolg dieser Ausgaben am starksten ist, weil die meisten Menschen den Sonntag zu eingehendem Zeitungsstudium verwenden. Wo Hausbesitzerzeitungen erscheinen, sollte man solche ebenso wie die Blatter der Siedler und Kleingartner heranziehen. Natürlich darf man nicht von einer oder zwei Anzeigeneinschaltungen die vollige Umwalzung des Betriebes erwarten. Erst dann, wenn man sein Angebot den Interessenten immer wieder vor Augen führt, kann sich ein zufriedenstellender Erfolg ergeben.

Was aber soll man ankündigen? Die meisten Handwerkeranzeigen zeichnen sich dadurch aus, daß sie zu wenig sagen. Die einfache Nennung der Firma hat einen ganz verschwindend geringen Werbewert. Man wird vielleicht die Besonderheiten einer Leistung eindringlich anzukündigen haben. Einige Beispiele: Ein Schuhmachermeister kam sehr bald zur Geltung, als er Bergstiefel als Sonderheit herstellte und in den touristischen Blattern ankündigte. Einem anderen gelang dasselbe mit Jagdstiefeln. Ein Schneidermeister kündigte mit gutem Erfolg Spezialkleidung für Motorfahrer an. Ein Backermeister steigerte seinen Umsatz bedeutend durch das Angebot verschiedener Sorten Gesundheitsbrote. So gibt es bei einigem Nachdenken in jedem Handwerkszweige die Moglichkeit, sich durch Darbietung von etwas Besonderem über die Allgemeinheit herauszuheben.

Ein Werbemittel von nicht hoch genug einzuschatzender Bedeutung ist das Schaufenster. Wir finden heute auch in jenen Handwerkszweigen Schaufensterausstellungen, die solche früher nicht oder doch nur in vereinzelten Fallen kannten. Selbstverstandlich gelten die allgemeinen Grundsatze geschickter Schaufensterwerbung auch für den Handwerker, der hierin keinesfalls hinter den Schaufenstern der reinen Einzelhandelsgeschafte zurückstehen darf. Preisbezeichnung in deutlich lesbarer Schrift, am besten unter Verwendung von Schablonen, wirkungsvolle Anordnung der ausgestellten Erzeugnisse oder Waren, gute Beleuchtung des Schaufensters, Vermeidung der Ausstellung von sogenannten Ladenhütern usw. sind Punkte, die auch der Handwerksmeister zu beachten hat, wenn seiner Schaufensterwerbung Erfolg beschieden sein soll. Wo kein Schaufenster vorhanden ist, leistet ein Schaukasten gute Dienste, auch wenn er nur einige geschmackvolle, möglichst farbige Entwürfe oder Photos ausgeführter Arbeiten enthalt. Man glaubt nicht, wie durch eine so einfache Maßnahme eine Werkstatt, die bisher ein vergrabenes Dasein in irgendeinem Hinterhause führte, plötzlich in den Vordergrund des Interesses gerückt wird.

Ein vorzügliches Werbemittel ist der Prospekt, vorausgesetzt, daß er geschickt und sorgsam abgefaßt ist. Bildbeigabe ist heute kaum zu umgehen und der Bildprospekt erzielt die vielfache Beachtung gegenüber dem bilderlosen Werbeschreiben. Wer nicht selbst in der Lage zu sein glaubt, durch geschickte Textanordnung und Auswahl einpragsamer Bilder großte Wirkungen zu erzielen, der wende sich an einen Werbefachmann, der gegen eine maßige Vergutung diese Ausarbeitung übernimmt. Auch der Entwurf eines besonderen Firmenzeichens, das in allen Anzeigen, auf allen Prospekten, Briefen, Briefumschlagen, Postkarten, Rechnungen usw. immer wiederkehrt, empfiehlt sich sehr. Es ist erwiesen, daß man durch dieses stets wiederholende Bild sich die fragliche Firma am besten einpragt.

Wohin ist nun der Prospekt zu richten? Das kommt ganz auf seinen Inhalt an. Keinesfalls sollte man, wie es haufig geschieht, Prospekte durch Kinder austragen lassen. Abgesehen davon, daß auf diese Weise die Mehrzahl der Prospekte ein unruhmliches Ende in Kellerlochern und Schleusen findet, werden damit oft Personen bedacht, die für den Handwerksmeister als Kunden kaum in Frage kommen. Richtiger ist es, wenn man nicht eine Großverteilung durch Erwachsene vornehmen will, im kleinsten Umfange an Hand des Adreßbuches oder Telephonbuches taglich einige Anschriften herauszusuchen, die für ein Angebot in Frage kommen, und diese durch Drucksache zu bearbeiten. Die Ausgaben sind gering, die Erfolge meist gut und noch nach langer Zeit wirksam. Für den Lehrling stellt es eine tagliche kleine Schreibarbeit dar. Für Sonderwerbung werden die Anschriften natürlich wechseln, doch ist es sehr einfach, die Leute herauszufinden, die für das betreffende Angebot in Frage kommen. Wenn man auch taglich nur ein bis zwei Złoty für Drucksachenporto ausgibt, wird sich doch allmahlich eine Belebung des Geschafts zeigen, denn im Laufe der Zeit wird jeder Bewohner des betreffenden Wohnviertels vom Vorhandensein und von den Leistungen des betreffenden Handwerksbetriebes Kenntnis erhalten.

W. H. D.

## Altes und neues Handwerk

Das Institut für Konjunkturforschung in Deutschland hat in einem Bericht anlaßlich der 1. Internationalen Handwerksausstellung und des Internationalen Handwerkskongresses in Berlin die Entwicklung des Handwerks eingehend untersucht. Manches Handwerk ist so gut wie ausgestorben; so das Spinnen, Weben, das Seifensieden und Kerzenziehen. Auch der werkliche Brauer ist der Großbrauerei gewichen. Andere Handwerke haben einen großen Teil ihrer Aufgaben abgegeben, so die Schuhmacher und Schneider, Drechsler, Böttcher, Stellmacher und Seiler. Das

Topferhandwerk allerdings erlebt heute in Deutschland eine neue Blütezeit, da weniger Zentralheizungen gebaut werden, was jedoch mehr eine Übergangserscheinung sein dürfte. Wo so viele lebenswichtige Handwerke ihre Produktion an die Industrie abgeben mußten, uberrascht es doch, daß der tatsachliche Rückgang im Handwerk verhaltnismaßig gering gewesen ist. Erreichte man 1861 einen Hochststand von 28,3 Handwerksmeistern je 1000 Einwohner, so waren es trotz aller Rationalisierung und Industrialisierung 1937 immer noch 23,8, was eine Verminderung um nur knapp ein Funftel bedeutet. Die Erklarung liegt darin, so wird in der Deutschen Volkswirtschaft dargelegt, daß sich andere wichtige Handwerke nicht nur behaupten, sondern mit der wachsenden Bevölkerungskaufkraft ausdehnen konnten. Dazu gehoren das Bauhandwerk, der Fleischer und der Backer. Die große Linie der Entwicklung im Handwerk ging von der reinen Güterherstellung — die man der Industrie uberlassen mußte — ab und entwickelte sich nach der einen Seite zum Kunsthandwerk, nach der anderen Seite zum Reparaturhandwerk.

Die Entstehung neuer Handwerke vollzog sich innerhalb der großen Gruppe der Reparaturhandwerke. Die Elektroindustrie schuf das Elektrohandwerk, den Installateur. Zur Rundfunkindustrie gesellte sich das Rundfunkhandwerk. Der Automobilverkehr ließ das Kraftfahrzeughandwerk entstehen, bei dem bereits vier Untergruppen unterschieden werden, die eigentlichen Instandsetzungswerkstatten, deren es 15 000 in Deutschland gibt, die Reifenvulkaniseure mit 1100 Werkstatten und die Kraftwagenelektriker mit 600 Betrieben. Neu aus dem Haushalt ausgegliedert haben sich die Wascherei- und Plattereibetriebe, von denen es 1937 etwa 16 500 gab. Ein anderes Instandsetzungshandwerk, das dabei auch zu den Kunsthandwerken gezahlt werden konnte, ist das Friseurgewerbe. Es hat zwar die Rasierklinge an die Industrie abgegeben, aber dank der Lockenmode die Zahl seiner Betriebe von rund 60 000 im Jahre 1926 auf rund 96 000 im Jahre 1937 erhohen konnen.

Liegt die Überlegenheit der Industrie in der Massenproduktion, so liegt die Uberlegenheit des Handwerkers in der Einzelarbeit, in den zahllosen Sonderfallen, die nach wie vor einen Mann verlangen, der sein Handwerk versteht. Der Handwerker ist nicht der Handlanger der Maschine, er bedient sie nicht — er bedient sich ihrer. Das Handwerk ist einer der besten Kunden der Industrie geworden. Kleine Elektromotoren treiben die Haarschneidemaschine des Friseurs und die Ruhrmaschinen der Backereien, die Nahmaschinen der Schneider, die Holzpoliermaschinen der Tischler und die Waschmaschinen der Wascherin. Elektroofen, -herde und -kühlschranke, modernste Schweiß- und Schneidemaschinen und vieles andere mehr beweisen, daß die Erfindungen der modernen Technik und Wissenschaft dem Handwerk ebenso wie der Industrie zugute gekommen sind. Das Handwerk nimmt in diesen Jahren nicht nur technisch, sondern auch organisatorisch eine Umstellung auf neue Gedanken vor. Das Wort „Meister“ erhalt wieder praktische Bedeutung.

# Messen

## Leipziger Herbstmesse 1938

**5800 Aussteller — Interessante Sonderveranstaltungen — Große Vergünstigungen**

Die Leipziger Herbstmesse beginnt am Sonntag, dem 28. August, und dauert bis einschliesslich Donnerstag, den 1. September.

In 21 Messhausern der Leipziger Innenstadt wird die Mustermesse einen Ueberblick über das gesamte Schaffen der deutschen Verbrauchsgüterindustrie geben. In der Gruppe Hausrat werden von 1300 Ausstellern Metallwaren und Bestecke, Holz- und Korbwaren, Möbel, Haushaltmaschinen, Bürsten, Pinsel, sonstiger Hausrat, Beleuchtungskorper, Glas, Porzellan, Steingut- und Tonwaren gezeigt. In der Gruppe Leder-, Schmuck- und Galanteriewaren stellen 1600 Fabrikanten Lederwaren und Reiseartikel, Koffer, Edelmetall- und Schmuckwaren, Uhren, Schneid-, Schnitz- und Galanteriewaren und kunstgewerbliche Artikel aus. In der Gruppe Spielwaren, Musikinstrumente, Sportartikel und Automaten sind ausser diesen Waren noch Christbaumschmuck und Festartikel durch insgesamt 750 Aussteller vertreten. Die Gruppe Papierverarbeitung, Burobedarf und Werbung bringt das Angebot von 700 Firmen in Papierwaren, Bildern, Büchern, Lehrmitteln, Schreibwaren, Bürobedarf, Werbe- und Verpackungsmitteln. Die Hersteller von Textilwaren und Bekleidung bilden eine selbstandige Gruppe, die durch 650 Firmen vertreten ist. In einer weiteren Gruppe, die 200 Aussteller umfasst, werden die Hersteller von Drogen, Pharmazeutika, kosmetischen Erzeugnissen sowie Nahrungs- und Genussmitteln vertreten sein.

Auf der **Baumesse**, die ebenfalls vom 28. August bis 1. September stattfindet, werden in drei grossen Hallen und auf dem Freigelande rund 350 Aussteller alle Arten von Baustoffen, Bauzubehor und die für den Innenausbau benotigten Einrichtungen, Armaturen und Materialien zeigen. Erstmalig wird in unmittelbarer Nahe des Messgelandes als Beispielbau ein Wohnhaus mit acht Dreizimmerwohnungen erstellt, das unter weitgehender Verwendung der neuen Werkstoffe gebaut wird. Eine **Ofenschau** wird die Frage der Ofenheizung behandeln und zahlreiche Neukonstruktionen auf diesem Gebiet zeigen. Die Sonderschau „Küche und Bad" zeigt Wannen, Herde und alle ubrigen Spezialeinrichtungen. Weitere Sonderschauen sind dem neuzeitlichen Vorgarten, dem Bautenschutz und anderen Spezialgebieten gewidmet.

Die **Messe für gewerbliche Schutzrechte** findet zur Herbstmesse im Ring-Messhaus statt. Dort wird auch die Reichswerbemesse und Verpackungsmittelmesse abgehalten.

Die Herbstmesse 1938 weist eine starke auslandische Beteiligung auf. Aegypten bringt im Textilmesshaus eine umfassende Ausstellung seiner Baumwollsorten. Erstmalig ist Ceylon vertreten, das einen Ueberblick über seine Industrie, Landwirtschaft und Landschaft gibt. In einer umfassenden Schau zeigen die Niederlande und Niederlandisch-Indien landwirtschaftliche Produkte und kunstgewerbliche Erzeugnisse. Zahlreiche andere Staaten wie Argentinien, Belgien, Chile, Danemark, Danzig, Estland, Finnland, Frankreich, Italien, Japan, Jugoslawien, Rumanien, Schweden, die Schweiz, die Tschecho-Slowakei und Ungarn sind durch Ausstellungen einzelner Fabrikanten und Rohstofflieferanten vertreten.

An Sonderschauen finden wahrend der Herbstmesse die **Internationale Verkehrswerbeschau** und die **Internationale Zeitschriftenschau**, beide im Ring-Messhaus, statt. Eine Ausstellung **„Formschöne Erzeugnisse aus neuen Werkstoffen für Haus und Küche, für Reise und Festtag"** in Stenzlers Hof, zeigt Geräte, die unter Verwendung neuer Werkstoffe hergestellt worden sind. Im Petershof wird in diesem Jahre eine **Schaufensterschau** unter dem Motto „Spielwarenschaufenster für Stadt und Land" gezeigt.

Die **Modenschau**, die von den Spitzenorganisationen des deutschen Modeschaffens auf jeder Messe veranstaltet wird, findet diesmal am 29., 30. und 31. August im Lichtspielhaus „Capitol" statt. Sie gibt einen Ueberblick über Herbst- und Wintermoden,

Neben einer Reihe von Auskunftsstellen wirtschaftlicher Organisationen unterhält der Ausstellerdienst des Leipziger Messamts ein System von Auskunftsstellen, das im „Messedienst" zusammengefasst ist und den Einkaufern und Ausstellern die Möglichkeit bietet, sich über alle Fragen der Ein- und Ausfuhr, über Zoll- und Devisenfragen, Kontingent- und Absatzfragen, Bezugsquellen usw. zu unterrichten. Die Wirtschaftsgruppe Gross-, Ein- und Ausfuhrhandel richtet eine Beratungsstelle im Stadtischen Kaufhaus ein.

Ein Messe-Gewandhaus-Sonderkonzert findet am Dienstag, dem 30. August, statt. Die Leitung hat Paul Schmitz, Generalmusikdirektor der Leipziger Oper, ausserdem singt der Thomaner-Chor unter der Leitung von Thomaskantor D. Dr. Karl Straube.

Aus Anlass der Messe findet die 4. Verkehrswirtschaftliche Tagung am 31. August statt, die die Fragen der grossdeutschen Verkehrswirtschaft behandelt. Vom 1.—3. September tagt in unmittelbarem Anschluss an die Herbstmesse die Deutsche Wirtschaftswissenschaftliche Gesellschaft in Leipzig. Am 29. und 30. August wird von der Deutschen Gesellschaft fur Bauwesen E. V. in Zusammenarbeit mit dem Leipziger Messamt eine Baumessetagung veranstaltet, die Fragen der Winterarbeit im Bauwesen, Heizungs- und Beluftungsprobleme behandelt.

Fur den Besuch der Messe bestehen **Vergünstigungen** bei der Benutzung der Verkehrseinrichtungen fast aller europaischen Lander, und zwar auf Eisenbahnen, See-, Küsten- und Fluss-Schiffahrts- sowie Fluglinien. Die deutsche Reichsbahn gewahrt dem auslandischen Besucher der Leipziger Herbstmesse, der im Besitz der Messamtlichen Ausweiskarte ist, eine 60prozentige Fahrpreisermassigung für die Fahrt von der deutschen Grenze nach Leipzig und zur deutschen Grenze zuruck. Die Ruckfahrt braucht nicht nach demselben Grenzübergangsort zurückzuführen, sie kann Umwege und Rundreisen innerhalb Deutschlands einschliessen. Als Grenzstationen gelten auch die Bahnhöfe der Orte in Deutschland, die Flughafen besitzen. Der Reisende, der beim Kauf seiner Fahrkarte angibt, dass er die Ruckreise von einer deutschen Flughafenstation mit dem Flugzeug antreten will, wird mit einer einfachen, um 60 Prozent ermassigten Eisenbahnfahrkarte bis dorthin abgefertigt.

Grundbedingung für die Gewahrung der 60prozentigen Fahrpreisermassigung ist, dass die Fahrkarte ausserhalb Deutschlands gekauft wird. Die Gültigkeitsdauer solcher Fahrkarten betragt drei Monate.

In Leipzig erhalten die vom Ausland kommenden Messebesucher gegen Vorlage ihres Messeausweises um 33¹/₃ Prozent ermassigte Fahrscheine für alle deutschen Strecken, soweit es tariflich möglich ist.

## Billige Reise nach Königsberg

Das Ministerium hat fur den Besuch der 26. Deutschen Ostmesse in Konigsberg und der ihr angeschlossenen großen Ostschau des Reichsnahrstandes, die zusammen in der Zeit vom 21.—28. August 1938 stattfinden, Paßvergünstigungen gewahrt. Interessenten erhalten Einzelpasse mit einwöchiger Gültigkeit für den Betrag von zł 20.— und mit zweiwöchiger Gültigkeit für zł 40.—. Hinfahrt und Ruckfahrt erfolgen individuell.

Die Devisenkommission in Warschau hat ferner den auf Grund dieser Passe ausreisenden Interessenten an der 26. DOK und der Ostschau besondere Vergünstigungen für den Erwerb von Reichsmark gewahrt. So dürfen Besucher der Deutschen Ostmesse Silbermünzen bis zu einer Höhe von 30.— RM ausführen. Ferner ist die Mitnahme von Akkreditiven der Bank Polski oder Schecks des Polnischen Verrechnungsinstitutes genehmigt worden. In diesem Zusammenhange sei darauf hingewiesen, daß die Deutsche Reichsbank die Genehmigung erteilt hat, Interessenten, die sich durch Vorzeigen des messeamtlichen Ausweises legitimieren können, und noch eine entsprechende Zeit in Deutschland verbleiben, Zahlungen für jeweils 4 Tage im voraus vorzunehmen. Außerdem dürfen an solche Reisenden auf besonderen Wunsch bis zu RM 100.— taglich Registermarkguthaben gezahlt werden. Diese Regelung hat Gültigkeit für die Zeit vom 20. bis 27. August 1938. Die Dresdener Bank hat die Ermachtigung erhalten, Akkreditive der Bank Polski oder Schecks des Polnischen Verrechnungsinstitutes auch ohne vorheriges Avis auszahlen zu dürfen.

Mit diesen Erleichterungen sind wesentliche Schwierigkeiten für den Besuch der 26. DOK in Konigsberg und der Ostschau des Reichsnahrstandes beseitigt worden. Es steht zu erwarten, daß zahlreiche auslandische Interessenten die Ostmesse Konigsberg in diesem Jahre besuchen werden. Es steht bereits fest, daß aus Polen 40 Firmen an dem offiziellen Stand Polens teilnehmen werden.

Weitere Auskünfte und Ausgabe von Messeausweisen durch den Ehrenamtlichen Vertreter der Deutschen Ostmesse, „Merkator" Sp. z o. o., Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25, Tel. 77-11.

## Möbelmesse in Schwersenz

Auf der letzten Versammlung der Tischler wurde das Komitee für die standige Möbelmesse in Schwersenz gewahlt. Die diesjahrige — bereits vierte — Möbelmesse wird in der Zeit von **4. bis 25. September** stattfinden und mit dem Begehen der 300-Jahrfeier der Stadt verbunden sein.

# Handel, Recht und Steuern

## Steuern

### Wichtige Zahlungstermine im Monat September

7. September: Zahlung der **Diensteinkommensteuer** (Podatek od uposażeń) für August.

10. September: Anmeldung und Zahlung der **Sozialversicherungsbeitrage** an die zustandige „Ubezpieczalnia Społeczna" für August, und zwar:
für alle Arbeitnehmer: Kranken- und Unfallversicherung,
für Geistesarbeiter: Angestellten- und Arbeitslosenversicherung,
fur physische Arbeiter: Alters- und Invalidenversicherung.
Anmeldung der Arbeitslosen-Versicherungsbeitrage für physische Arbeiter und der Arbeitsfonds-Beitrage für alle Arbeitnehmer für August bei dem zustandigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

20. September: Zahlung der am 10. d. M. angemeldeten **Arbeitslosen-Versicherungsbeitrage** für physische Arbeiter und der **Arbeitsfondsbeitrage** für alle Beschaftigten bei dem zustandigen „Wojewódzkie Biuro Funduszu Pracy".

25 September: Zahlung der **Umsatzsteuer** für August von: Handelsunternehmen der I. und II. Kategorie (mit ordnungsgemasser Buchführung); Industrieunternehmen der I. bis V. Kategorie (mit ordnungsgemasser Buchführung); alle juristischen Personen und Unternehmen, die zur öffentlichen Rechnungslegung verpflichtet sind, zahlen die Umsatzsteuer für August.

## Das neue Umsatzsteuergesetz

(Schluss.)

Die im Absatz 2 genannten Steuerzahler, welche die steuerpflichtigen Leistungen im Steuerjahr beginnen, sind verpflichtet, vierteljahrliche Vorschusszahlungen entsprechend dem im vergangenen Vierteljahr erzielten Umsatz zu entrichten, wobei die Höhe von der zustandigen Finanzbehörde festgesetzt wird. Den Beschluss über die Höhe der Vorschusszahlung fasst die Finanzbehörde nach Ablauf von 3 Monaten seit Beginn der steuerpflichtigen Leistung nach vorhergehender Prüfung der erzielten Umsatze. Diese Vorschusszahlungen sind für das Kalendervierteljahr, in welchem die steuerpflichtige Leistung zum erstenmal ausgeführt wurde, innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt des Beschlusses, für die folgenden Kalendervierteljahre — in den im Abs. 2 genannten Fristen zahlbar.

Vorschusszahlungen, welche nicht fristgemass entrichtet werden, gelten als Steuerrückstande.

Die für das Steuerjahr nach Abzug der in den Absatzen 1, 2 und 3 bezeichneten Vorschusszahlungen fallige Steuer, ist bis zum 3. Mai des dem Steuerjahr folgenden Jahres zahlbar.

**Feststellung der Steuerpflicht**

**Art. 9.** Das Steuerverfahren unterliegt den Vorschriften der Steuerordination und insbesondere den Vorschriften über die staatliche Umsatzsteuer.

Der Finanzminister wird ermachtigt, die Steuererhebung bei Steuerzahlern, welche keine registrierten Kaufleute sind, und keine ordnungsmassigen Handelsbücher führen, in Form eines Pauschalbetrages ohne Feststellung der Umsatzsummen in jedem einzelnen Falle zu verfügen. Die Verordnung des Finanzministers bestimmt die Art der Pauschalisierung, die Bemessungsvorschriften, die Erhebung und Berufungsvorschriften, sowie die Zahlungsfristen.

Der Finanzminister wird ermachtigt, bei Umsatzen aus dem Verkauf einzelner Warenarten eine Pauschalumsatzsteuer für samtliche Umsatzphasen und -arten einzuführen. Die Verordnung des Finanzministers bestimmt nach Einholung des Gutachtens der Handels- und Handwerkskammern in Uebereinstimmung mit den in diesem Gesetz vorgesehenen Satzen, die Höhe der Pauschalsteuer, sowie die Bemessungs-, Erhebungs- und Berufungsvorschriften, die Zahlungsfristen, die Bemessungs- und Erhebungsbehörden, die Steuerzahler, sowie die Steuerhaftung, wobei die Steuersatze im Falle der Steuererhebung an der Grenze oder durch Zollbehörden auf einen Betrag nach Gewicht oder Stück umgerechnet werden dürfen.

**Vergünstigungen**

**Art. 10.** Der Finanzminister darf im Einvernehmen mit dem zustandigen Minister im Verordnungswege einzelne Leistungsarten ganzlich oder teilweise von der Steuer befreien.

Die zustandige Finanzbehörde darf arme Steuerzahler, deren Steuerbetrag die Höhe von 100 zł nicht übersteigen würde, von der Steuer befreien.

**Art. 11.** Genossenschaften, welche auf Grund des Genossenschaftsgesetzes tatig sind und Revisionsverbanden lt. diesem Gesetz angeschlossen sind, geniessen, sofern sie ausschliesslich unter ihren Mitgliedern tatig sind, oder sofern sie im Bereich des Grundgegenstandes ihres Unternehmens auch mit Personen, die keine Mitglieder sind, arbeiten, jedoch die auf Nichtmitglieder entfallenden Ueberschüsse und Rückerstattungen Fonds überweisen, die gemass dem Genossenschaftsgesetz oder Statut einer Verteilung unter den Mitgliedern nicht unterliegen — folgende Vergünstigungen:

1. Genossenschaftliche Institutionen des kurzfristigen Kredits, welche der Finanzminister naher bezeichnet, werden von der Steuer befreit;
2. in Kreditgenossenschaften lt. Bankgesetz wird von der Steuer befreit der Umsatz:
   a) welcher aus Mitgliedern erteilten Krediten erzielt wird,
   b) aus Anlagen in Finanzzentralen des Verbandes;
3. in Genossenschaften, welche sich mit dem Verkauf zu diesem Zweck erworbener oder erzeugter Waren an Mitglieder befassen, wird der mit den Mitgliedern getatigte Umsatz von der Steuer befreit;
4. in Genossenschaften, welche sich mit dem Verkauf der von den Mitgliedern gelieferten landwirtschaftlichen Produkte befassen, wird der auf die Mitglieder entfallende Umsatz von der Steuer befreit, sofern er erzielt wurde:
   a) aus dem Verkauf landwirtschaftlicher Produkte in unverarbeitetem Zustand,
   b) aus dem Verkauf von Erzeugnissen der Viehzucht, Brotgetreide, Früchten, Lein, Hanf, Heilkrautern und Pilzen nach ihrer Verarbeitung,
   c) aus dem Verkauf anderer landwirtschaftlicher Erzeugnisse nach ihrer Verarbeitung, sofern die Verarbeitung keinen fabrikmassigen Charakter aufweist.
   Der Finanzminister kann im Einvernehmen mit dem Landwirtschaftsminister im Verordnungswege in Genossenschaften, deren Tatigkeit auf dem Verkauf anderer von Mitgliedern gelieferter landwirtschaftlicher Produkte beruht, den auf die Mitglieder entfallenden und aus dem Verkauf anderer verarbeiteter landwirtschaftlicher Produkte erzielten Umsatz von der Steuer befreien, sofern die Verarbeitung fabrikmassigen Charakter aufweist;
5. in Genossenschaften, deren Tatigkeit aus dem Verkauf von durch Mitglieder gelieferter handwerklicher Erzeugnisse, Erzeugnisse der Heimarbeit, sowie der Hausindustrie beruht, den auf die Mitglieder entfallenden und aus dem Verkauf dieser in unverarbeitetem Zustande erzielten Umsatz von der Steuer befreien. Die Verordnung des Finanzministers bestimmt die Bedingungen, welchen die Genossenschaften zu entsprechen haben, auf die, die in diesem Punkte genannten Vorschriften Anwendung finden sollen.

Von der Umsatzsteuer werden auf Grund des Genossenschaftsgesetzes tatige und Revisionsverbanden angeschlossene Arbeits- und Produktionsgenossenschaften befreit, welche ausschliesslich Arbeitnehmer umfassen, und die erwerbsmassige Beschaftigung von Mitgliedern zum Zwecke haben und ein anderes Einkommen der Mitglieder aus der Genossenschaft ausschliessen, ausser der Entlohnung für die eigene Erwerbsarbeit, sofern sie den vom Finanzminister im Einvernehmen mit dem Sozialminister festgesetzten Bedingungen entsprechen.

Die Genossenschaften, welche dem Revisionsverbande der Militargenossenschaften angehören, wird von der Umsatzsteuer der mit den Mitgliedern sowie mit Militarpersonen und ihren Familien, welche im Garnisonsbereich wohnen, getatigte Umsatz befreit.

Auf die Zentralkasse der landwirtschaftlichen Gesellschaften finden die im Abs. 1 Pkt. 2 genannten Vergünstigungen Anwendung.

Die Betrage für Handelsbücher, Drucksachen, Handbücher, Zeitschriften, Plakate und andere Reklamemittel, welche den Genossenschaften durch den Revisionsverband zur eigenen Benutzung geliefert wurden, werden nicht als steuerpflichtiger Umsatz des Verbandes angesehen.

Die Bedingungen der Zugehörigkeit zu einem Revisionsverbande bezieht sich nicht auf Genossenschaften, welche das ihnen vom Finanzminister zuerkannte Revisionsrecht besitzen.

**Art. 12.** Die Verbande der territorialen Selbstverwaltung erhalten als Anteil an den Steuereingangen 15,5%.

**Strafen.**

**Art. 13.** Wer sich an der Grenze oder bei den Zollbehörden (Art. 9 Abs. 3 des Gesetzes) einer Steuerverschleierung schuldig macht, unterliegt einer Geldstrafe in Höhe des fünf- bis zehnfachen Betrages der unterschlagenen Summe. Die Vorschriften des Finanzstrafrechts (Dz. Ust. vom Jahre 1936 Nr. 84, Pos. 581) finden entsprechende Anwendung.

**Uebergangs- und Schlussvorschriften.**

**Art. 14.** So oft in den bisherigen Rechtsvorschriften von der Gewerbeumsatzsteuer die Rede ist, ist darunter die in diesem Gesetz festgelegte Umsatzsteuer zu verstehen.

**Art. 15.** Die Umsatzsteuer für die Jahre bis 1938 einschliesslich, sowie die Patentgebühren bis zum Jahre 1939 einschliesslich, werden auf Grund des Gesetzes vom 15. Juli 1925 über die staatliche Gewerbesteuer (Dz. U. R. P. Nr. 1936 Nr. 46, Pos. 339) erhoben.

**Die Patentgebühren für das Steuerjahr 1939** entsprechend dem Grundpreis des Patents (Teil III der Anlage zu Art. 23 des Gewerbesteuergesetzes) mit dem 15%igen auf Grund des Gesetzes vom 26. Marz 1935 (Dz. Ust. Nr. 22, Pos. 127) erhobenen Zuschlag, welche von Personen entrichtet wurden, die die Umsatzsteuer auf Grund dieses Gesetzes bezahlen — wird vom Betrage der Umsatzsteuer für das Steuerzahr 1939 in **Abzug gebracht.**

Der im vorhergehenden Absatz bezeichnete Abzug erfolgt bei der Entrichtung der Umsatzsteuervorschusszahlungen für das Jahr 1939 gemass Art. 8 dieses Gesetzes, wobei bei jeder monatlichen Vorschusszahlung 1/10 und von jeder vierteljahrlichen Vorschusszahlung ¼ des abzugsfahigen Betrages abgerechnet wird: falls auf diese Weise nicht der gesamte abzugsfahige Betrag für das Patent von der Umsatzsteuer abgerechnet wird, so wird der Restbetrag bei der Entrichtung der für das Steuerjahr 1939 bemessenen Umsatzsteuer abgezogen.

**Art. 16.** Mit dem Tage des Inkrafttretens dieses Gesetzes verliert das Gesetz vom 15. Juli 1925 über die staatliche Gewerbesteuer (Dz. U. R. P. vom Jahre 1936, Nr. 46, Pos. 339) seine Gültigkeit, jedoch mit den aus Art. 15 Abs. 1 sich ergebenden Einschrankungen.

**Art. 17.** Die Ausführung des Gesetzes wird dem Finanzminister überlassen.

**Art. 18.** Dieses Gesetz tritt am 1. Januar 1939 in Kraft.

## Besteuerung des Einkommens von Agenten und Beamten von Versicherungsanstalten

**Rechtsgrundlage:** Einkommensteuergesetz, Dz. U. Nr. 2/6/36 und Rundschreiben des Finanzministeriums vom 28. V. 1938. L. D. V. 248 76/2/37.

Das vom Finanzministerium gesammelte Material betr. Besteuerung des Einkommens der oben erwahnten Personen hat ergeben, daß diese Frage sowohl von den Finanzbehörden als auch von den Versicherungsanstalten verschiedenartig behandelt wird. Um eine einheitliche Behandlung dieser Materie in Zukunft zu gewährleisten, hat das Finanzministerium in dem eben angeführten Rundschreiben folgendes verfügt:

Gemaß der Verordnung des Prasidenten der Republik vom 24. Oktober 1934 über die Vermittlung bei Versicherungen und der eingeführten Praxis nehmen die Versicherungsanstalten die Dienste folgender Kategorien von Personen in Anspruch:

1. Versicherungsagenten (zu dieser Gruppe gehören auch die sogen. Hauptagenten oder Generalvertreter),
2. Gehilfen von Versicherungsagenten,
3. Versicherungsmakler,
4. Inspektoren und Organisatoren,
5. Büroarbeiter.

Die in den Punkten 1, 2 und 3 erwahnten Personen unterliegen immer der Besteuerung nach den Bestimmungen des Teiles I des Einkommensteuergesetzes ohne Rücksicht darauf, ob sie den Lohn in Form einer Provision erhalten oder auch außer der Provision andere periodische Leistungen.

Die unter Punkt 4 und 5 erwahnten Personen, die im Gegensatz zu den oben erwahnten zur Versicherungsanstalt im Arbeitsverhaltnis stehen, zahlen i m m e r die Einkommensteuer nach Teil II des Gesetzes. Bei den Inspektoren und Organisatoren mussen zu dieser Gruppe des Einkommens außer dem standigen Lohn auch die Provisionen hinzugezahlt werden, die von der Ergiebigkeit der Arbeit der Agenten abhangig sind, die zu ihrem Organisationsbezirk gehören.

Wenn jedoch die in den Punkten 4 und 5 erwahnten Angestellten außer den normalen Tatigkeiten, die aus dem Arbeitsverhaltnis hervorgehen, sich noch zusatzlich mit der persönlichen Vermittlung beim Abschluß von Versicherungsvertragen beschaftigen, wobei sie in dieser Hinsicht nicht von der Versicherungsanstalt abhangig sind, so stellt der aus diesem Titel kommende Lohn (Provision) ein Einkommen nach Teil I des Gesetzes dar. In diesen Fallen treten diese Personen namlich im Charakter von Versicherungsagenten auf, die sich mit der Vermittlung von Versicherungen beschaftigen. Aus dem oben Erwahnten geht hervor, daß einige Bürobeamten und Inspektoren sowie Organisatoren in 2-facher Art besteuert werden, und zwar von dem nach dem Arbeitsvertrag gezahlten Lohn auf Grund der Bestimmungen des Teiles II des Gesetzes und von der zusatzlichen Provision auf Grund des Teiles I des Einkommensteuergesetzes, wobei die Tatsache, daß der Arbeitsvertrag die Beschaftigung der Vermittlung vorsieht, ohne Bedeutung ist. Die oben erwahnten Grundsatze haben nur für die Zukunft Anwendung, und zwar betr. der Veranlagung für das Jahr 1938 sowie bei Entscheidungen der gegen die Veranlagung eingereichten Berufungen, die nicht rechtskraftig entschieden sind.

Gleichzeitig werden durch das Ministerium samtliche Rundschreiben der Finanzkammern, die mit den Grundsatzen dieses Rundschreibens im Widerspruch stehen, aufgehoben.

# Recht

## Ausnahmen vom Verbot der Entgegennahme eines Entgelts für die Handwerkslehre

**Rechtsgrundlage:** Verordnung vom 9. 6. 1938 über die Festsetzung der Handwerkszweige, für die das Verbot der Entgegennahme einer Entlohnung für die Handwerkslehre aufgehoben wird (Dz. U. 52/407/38).

Durch die oben angeführte Verordnung ist für die nachstehenden Handwerkszweige das Verbot der Entgegennahme eines Entgelts für die Handwerker aufgehoben worden:

1. Holz- und Steinbildhauerei,
2. Anfertigung von Glasern und optischen Geraten,
3. Holzdreherei,
4. Musik-Instrumentenbau,
5. im Graveurhandwerk,
6. Juwelier- und Goldschmiedehandwerk,
7. bei Uhrmachern und
8. bei Photographen.

Diese Bestimmung beruhrt in keiner Beziehung das Verbot der unentgeltlichen Beschaftigung von Handwerkslehrlingen.

Die Verordnung ist am 26. Juli 1938 in Kraft getreten.

## Firmenbezeichnung

**Rechtsgrundlage:** Art. 33/35 des Gewerberechts (Dz. U. 53/468/1927) in der Fassung des Gesetzes vom 10. 3. 1934 (Dz. U. 40/350/34) sowie Verlautbarung des Posener Wojewoden vom 15. 6. 1938 (Poznański Dziennik Wojewódzki 28/561/1938).

Durch obige Verlautbarung hat der Herr Wojewode von Posen auf die Bestimmung des Gewerberechts über die aussere Bezeichnung der Unternehmen hingewiesen. Die bis dahin geltenden Bestimmungen des Gewerberechts bzw. des Handels-Gesetzbuches (Art. 26—36) sind durch eine Reihe weiterer für den Kaufmann und Handwerker ausserordentlich wichtiger Bestimmungen erweitert worden.

Nach Art. 33 des Gewerberechts war der Gewerbetreibende verpflichtet, sein Unternehmen nach aussen zu kennzeichnen. Vor- und Zuname des Besitzers und Art des Unternehmens müssen sich mit den Angaben decken, die bei der Angabe um die Konzession oder bei der Eintragung in das Handelsregister gemacht wurden.

Die Verordnung des Wojewoden besagt in Punkt 1, dass alle nicht registrierten Gewerbetreibenden die Bezeichnung ihres Unternehmens durch Angabe des vollen Vor- und Zunamens tatigen müssen. Jegliche Abkürzung der Vornamen sei nicht gestattet. Hierbei muss erwahnt werden, dass die Bestimmung weitergehender ist als die des Art. 33 des Gewerberechtes, in der festgelegt ist, dass „Vor- und Zuname und Art des betreffenden Gewerbes sich mit den gleichen Angaben bei der Anmeldung des Gewerbes (Art. 7 des Gewerberechts) oder bei der Angabe um Erteilung der Konzession decken müssen".

Punkt 3 der obigen Verlautbarung des Poseuer Wojewoden erlautert die Art des Firmenschildes. Die Tafel muss mindestens 30 cm lang und 15 bis 20 cm hoch sein. Die Aufschrift hat in schwarzer Farbe auf weissem Grund zu erfolgen; die Höhe der Buchstaben für die Bezeichnung des Besitzers, des Unternehmens muss mindestens 2 cm, für die Bezeichnung der Art des Betriebes 1 cm betragen; Anschriften in Scheiben müssen in weisser Farbe angefertigt sein. Die Bezeichnungen konnen gemalt, emailliert, graviert oder aufgesetzt sein, jedoch immer unter Beibehaltung der oben festgesetzten Farben, Buchstaben und des Hintergrundes.

Die Tafeln zur Bezeichnung des Unternehmens sind auf folgende Weise anzubringen: Bei Unternehmen, die einen Eingang direkt von der Strasse haben, in einer Höhe von 1,4 m bis 1,7 m vom Gehweg an der Wand des Gebaudes, und zwar beim Eingang in das Unternehmen oder auf die Eingangstur; bei Unternehmen, die einen Eingang durch das Haupttor des Frontgebaudes besitzen — in einer Hohe von 1 m bis 2,5 m am Tore; bei Eingangen vom Hofe aus hat die Bezeichnung in der gleichen Weise wie bei Eingangen von der Strasse zu erfolgen; bei Unternehmen, zu denen der Eintritt im Hinterhaus über Treppen angelegt ist — in einer Höhe von 1 m bis 2,5 m an einer Wand des Gebaudes, und zwar beim Eingang zum Treppengelander oder zum Flur. Bei Tafeln, die im Hofe oder im Flur angebracht sind, ist ferner Stockwerk und die Wohnungsnummer in Buchstaben und Ziffern von 1 cm Grosse anzugeben.

Auf eine andere Weise dürfen die Firmentafeln nicht angebracht werden.

Die Firmenanschrift darf nicht über den Besitz des Unternehmens oder die Art des betreffenden Gewerbes hinwegtauschen.

In Punkt 8 der Vereinbarung des Herrn Wojewoden ist festgelegt, dass „die Anschriften an Schildern und Reklamen, die zur Bezeichnung des Unternehmens dienen, ohne orthographische Fehler und ausschliesslich in polnischer Sprache angefertigt sein müssen; Ausnahmen konnen nur diejenigen Firmenbezeichnungen bilden, die in das Register in „einer fremdsprachlichen Bezeichnung angegeben wurden".

Ueber die Schreibweise des Vor- und Zunamens bei Firmenbezeichnungen haben wir bereits oben unsere Stellungnahme in diesem Punkt klargestellt, insbesondere was die Bezeichnung des Vornamens anbetrifft.

Das Anbringen von Tafeln zur Bezeichnung des Betriebes, die den oben angeführten Bestimmungen entsprechen, erfordert keine behördliche Genehmigung.

Lt. Punkt 10 sind die Gewerbetreibenden verpflichtet worden, bis zum 25. 7. d. Js. die Bezeichnung ihres Unternehmens den betreffenden Bestimmungen anzupassen; bis zum 25. 12. hingegen sind die übrigen vorhandenen Schilder, Anschriften und Reklamen, die zur Bezeichnung des Unternehmens dienen, diesen Bestimmungen anzupassen.

## Gehaltszahlung während der Militärübung

**Rechtsgrundlage:** Art. 11 der Verordnung vom 16. März 1928 über das Arbeitsverhältnis der Arbeiter (Dz. U. 35/324/28), Art. 19 und 20 der Verordnung vom 16. März 1928 über das Arbeitsverhältnis der Geistesarbeiter (Dz. U. 35/323/28), Gesetz vom 17. 3. 1933 betr. Aenderung des Gesetzes über die allgemeine Militärdienstpflicht (Dz. U. 36/299/33) sowie Urteil O. S. N. I vom 28. März und 11. April 1933 C 1960/32.

Mit Rücksicht auf die jetzt erfolgten zahlreichen Einberufungen von Angestellten und Arbeitern zur Militärübung bringen wir nachstehend eine kurze Klärung der Rechtslage betr. die Gehaltszahlungen an Arbeiter und Angestellte, die zu Militärübungen einberufen werden.

Angestellte: Im Art. 19 des oben angeführten Gesetzes für die Geistesarbeiter ist ausdrücklich festgelegt, **dass dem Angestellten für die Zeit der Militärübung das Gehalt in voller Höhe durch drei Monate hindurch zu zahlen ist**, es sei denn, dass der Arbeitsvertrag während dieser Frist aus irgend einem Grund abläuft. Der Arbeitgeber hat jedoch das Recht, von dem Gehalt des Angestellten diejenigen Beträge in Abzug zu bringen, die der Angestellte während der Militärübung bezieht.

Arbeiter: **Im Gesetz über die Regelung des Arbeitsverhältnisses der Arbeiter ist nicht die Rede davon, dass physischen Arbeitnehmern bei ihrer Einberufung zu Militärübungen der Lohn weiter zu zahlen ist. Im Art. 11 des oben zitierten Gesetzes ist lediglich die Bestimmung enthalten, dass der Arbeitgeber nicht das Recht hat, dem Arbeiter während der Militärübung zu kündigen. Aus dieser Rechtsgrundlage heraus ergibt sich demnach die Feststellung, dass einem physischen Arbeiter während der Militärübung der Lohn nicht gezahlt zu werden braucht.**

## Pachtungen in der Grenzzone der Wojew. Posen

**Rechtsgrundlage:** Verordnung des Posener Wojewoden vom 30. 6. 38/Dz. U. Wojew. VI. 39/571/38.

Bekanntlich enthält die Grenzzonenverordnung in Art. 1 auch Bestimmungen darüber, dass zur Pachtung von Grundstücken und zur Bestellung eines Verwaltungs- und Niessbrauchrechts an einem Grundstück, welches in der grossen Grenzzone liegt, sowie zur Verlängerung solcher Verträge, die vorherige Genehmigung des Wojewoden einzuholen ist. Der Posener Wojewode hat durch eine Verordnung vom 30. 6. 38 bestimmt, dass eine Genehmigung nicht erforderlich ist zum Abschluss und zur Verlängerung eines Vertrages betreffend die Pachtung, die Niessbrauchbestellung oder die Verwaltung hinsichtlich eines Grundstücks, wenn das Grundstück in einer Stadt oder in einem Kurort innerhalb der Wojewodschaft Posen liegt. Voraussetzung ist jedoch, dass der Vertrag längstens auf die Dauer von 6 Jahren abgeschlossen wird und keine Bestimmung darüber enthält, dass er sich nach Ablauf der Zeit automatisch verlängert.

# Handel

## Demonstrative Schliessung von Läden

Der „Wirtschaftkorrespondenz für Polen" (Kattowitz) entnehmen wir die nachstehenden Anschauungen über die Rechtsfolgen einer demonstrativen Schliessung von Läden.

In letzter Zeit wurden in einzelnen Landesteilen Geschäfte und Unternehmungen aus demonstrativen Gründen geschlossen; in Zusammenhang damit entsteht die Frage, ob ein solches Vorgehen strafbar ist und wann.

Die Rechtslage für eine evtl. Strafverfolgung bieten gegebenenfalls die Art. 127 und 128 des Strafrechtes, sowie Art. 18 des Rechtes über Ueberschreitungen. Die ersten beiden Vorschriften beziehen sich auf die Beleidigung der Behörde oder des Amtes sowie auf ein ungebührliches Verhalten während der Amtstätigkeiten eines staatlichen oder kommunalen Organs am Sitze oder ausserhalb des Amtes und finden nur in Ausnahmefällen Anwendung. Dagegen kann häufiger von den Behörden der Art. 18 des Gesetzes über die Ueberschreitungen angewandt werden, welcher eine Arreststrafe bis zu 2 Wochen oder eine Geldstrafe bis zu 500 zł für demonstrative Unwillensäusserungen an öffentlichem Ort oder für Geringschätzung des polnischen Staates oder staatlicher Institute vorsieht.

Ein öffentlicher Ort ist ein Ort, welcher einer grösseren Zahl näher nicht gekennzeichneter Personen zugänglich ist und eine Unwillensäusserung oder Geringschätzung ist demonstrativ, wenn sie jedem in die Augen fällt und hinsichtlich des Benehmens des Täters keine Zweifel lässt. Es ist dabei gleichgültig, ob dieses Benehmen die Gesamtheit der staatlichen Institutionen oder nur eine einzige betrifft. Sämtliche dieser Faktoren müssen gegeben sein, damit der Tatbestand der Ueberschreitung auf Grund des Art. 18 vorliegt.

Die Schliessung eines Geschäftes zum Zeichen des Protestes gegen ein Urteil auch des Amtsgerichts ist eine öffentliche demonstrative Unwillenserklärung gegenüber dem polnischen Gericht wegen seines Urteils und zieht die im Art. 18 vorgesehenen Folgen nach sich. (Urteil SN. vom 26. VI. 1937 I K 497/37).

## Pachtungs- und Kaufmöglichkeiten

Angebote:

**Färberei und chem. Reinigungsanstalt** in Kreisstadt der Provinz zu verpachten. A 81/38.
**Schneiderin** für grösseres Dorf in Pommerellen gesucht. A 77/38.
**Mühle** mit Sauggasmotor zu verpachten. A 69/38.
**Fleischerei** mit Motorbetrieb in Grossstadt altershalber zu verpachten. A 63/38.
**Bäckerei** in Kleinstadt zu verkaufen. A 65/38.
**Tischlereieinrichtung** zu verkaufen. A 80/38.
**Schuhmacher** für grösseres Dorf gesucht. A 66/38.
**Schuhwarengeschäft** in grösserer Stadt in Pommerellen zu verpachten. A 78/38.
**Gärtnerei** kann auf einem Grundstück in Pommerellen, günstige Lage, eingerichtet werden. A 87/38.
**Gerberei** zu verpachten. A 84/38.
**Friseurgeschäft** in Kreisstadt zu verkaufen. A 86/38.
**Friseurgeschäft**, grösseres Unternehmen, zu verkaufen. A 82/38.
**Kolonialwarengeschäft** im Kreise Bromberg zu verpachten. A 91/38.
**Kolonialwarengeschäft** mit Handwerkerwerkstatt zu verpachten. — A 85/38.
**Hausgrundstück** bei Posen zu verkaufen. A 92/38.
**Stauch- und Reifenbiegemaschine**, gut erhalten, zu verkaufen. A 88/38.
**Stellmacherwerkstatt** bei Posen zu verkaufen. A 89/38.
**Klempnerei** in Kreisstadt in Pommerellen zu verpachten. A 95/38.
**Fleischer** findet Niederlassung in Kleinstadt. A 112/38.
**Fleischerei** bei Bromberg zu verpachten. A 108/38.
**Bäcker** findet Niederlassung in Kleinstadt. A 110/38.
**Bäckerei** in Kleinstadt des Kreises Koło kann eröffnet werden. — A 41/38.
**Windmühle** im Kreise Żnin zu verkaufen. A 106/38.
**Hausgrundstück** mit 11 Wohnungen und **Restaurant**. A 107/38.
**Gastwirtschaft** im Kreise Śrem zu verkaufen. A 103/38.
**Restaurant** mit Saal in Kleinstadt zu verpachten. A 101/38.
**Sattler- und Tapezierwerkstatt** in Kreisstadt zu verkaufen. A 56/38.
**Kolonialwaren-Kaufmann** zur Adoption gesucht. A 105/38.
**Kolonial- und Delikatesswarengeschäft** kann in Grossstadt eröffnet werden; Kundenkreis gesichert. A 102/38.
**Eisenwarenhandlung** mit Kolonial- und Kurzwaren zu verpachten. — A 98/38.
**Kolonialwarengeschäft** in Kleinstadt zu verkaufen. A 96/38.
**Schmied** findet Niederlassung in Kleinstadt. A 109/38.
**Schmiedewerkstatt in Pommerellen** zu verpachten. A 97/38.
**Schlosserwerkstatt** mit Maschinen in günstiger Lage zu verpachten. A 100/38.
**Schneiderin** findet gute Existenz in Pommerellen. A 104/38.
**Heirat:** Ein tüchtiger Schuhmacher oder anderer Handwerker zur Einheirat in ein Schnittwarengeschäft gesucht. A 115/38.
**Geschäftsgrundstück** in Kleinstadt bei Posen mit **Stellmacherwerkstatt** zu verkaufen. A 114/38.

Nachfrage:

**Fischerei** zur Pacht gesucht, Kaution kann gestellt werden. N 838.
**Tischlerei** für selbständigen Tischler mit Handwerkskarte zur Pacht gesucht. N 1338.
**Mühlen** zu Kauf und Pacht gesucht. N 138, N 238, N 1238.
**Sägewerk, Mühle oder Ziegelei** zu kaufen gesucht. N 1638.
**Drehbank**, ca. 1,50—3,00 m, zu kaufen gesucht. N 938.

Nähere Auskunft erteilt auf Anfragen unter Angabe des Aktenzeichens die Hauptgeschäftsstelle des **Verbandes für Handel und Gewerbe, Poznań, Al. Marsz. Piłsudskiego 25.** Den Anfragen ist Rückporto beizulegen, da sonst keine Antwort erteilt wird.

**Verantwortlicher Schriftleiter: Dr. Martin Thomaschewski, für den Teil: Handel, Recht und Steuern Diplom-Kaufmann Leopold Harlos, beide Poznań, Aleja Marszałka Piłsudskiego 25. Herausgegeben vom Verband für Handel und Gewerbe E. V., Poznań, Aleja Marsz. Piłsudskiego 25. — Druck: Concordia Sp. Akc., Poznań. — Nachdruck nur mit Genehmigung der Schriftleitung gestattet.**

# Betriebsleiter, denkt an unsere Arbeitslosen!

In der „Berufshilfe“, Poznań, Aleja Marsz. Pilsudskiego 27, sind u. a. gemeldet:

**Zimmermann,**
32 J., ledig, mit Bautischlerei und Oelanstrich vertraut, sucht Stellung. 2/3.

**Schmied — Heizer**
(mit Fachprüfung), 26 J., ledig, mit Drehen u. Schlosserarbeiten vertraut, s. Stllg. 21.

**Schmiedegeselle,**
28 Jahre, ledig, stammt aus der Lemberger Gegend, besitzt über 4 Jahre Gesellenpraxis, mit Schlosserarbeiten vertraut, s. Stllg. 21/21.

**Schmiedegeselle,**
29 J., ledig, f. selbstandige Arbeiten, mit Hufbeschlagprüfung, s. Stllg. 21/39.

**Chauffeur — Schlosser,**
27 J., ledig, m. mehrjahriger Schlosser- und Chauffeurpraxis, mit Drehen und Schweissen vertraut, s. Stllg. 22

**Chauffeur — Schlosser,**
27 J., ledig, hauptsachlich als Chauffeur tatig gewesen, sucht Stellung. 23/8.

**Chauffeur,**
20 J., hat nach 2jahr. Lehrzeit noch 1½ J. praktisch gearbeitet, besitzt grünen Führerschein, ist bereit, sich auch als Diener anlernen zu lassen. 22.

**Schlosser — Chauffeur,**
27 J., ledig, b. Militar gedient, besitzt einige Jahre Praxis als Chauffeur, sucht Stellung. 23/16.

**Schlosser — Chauffeur,**
28 J., ledig, b. Militar gedient, in verschiedenen Stellungen als Schlosser — Chauffeur gearbeitet, mit autogen. und elektr. Schweissen vertraut, sucht Stllg. 23/33.

**Fahrradmechaniker,**
29. J., led., m. Teleph.- u. z. T. m. Radioapparaten vertraut, bes. einige Kenntnisse im Drehen, in Fahrradbau gut bewandert, sucht Stellung. 24/2.

**Klavierbauer und -stimmer,**
28 Jahre, sucht Stellung, übernimmt auch Reparaturen auf Anforderung. 39/1.

**Techniker,**
21 J., in Maschinenbau ausgebildet, z. Zt. noch in einem techn. Büro tatig, mochte sich verändern. 40/6.

**Buch-, Papierhandler,**
27 J., led., auch in Musikalien ausgebildet, sucht Stellung. 43/2.

**Backergeselle,**
25 J., ledig, s. Stllg. zwecks weiterer Ausbildung. 61/5.

**Backergeselle,**
27 Jahre, ledig, mit Kenntnissen in Feinbackerei, sucht Stellung. 61/26.

**Konditor — Backer,**
26 J., ledig, z. Zt. noch in Stellung, mochte sich verandern. 62/5.

**Konditorgeselle,**
19 J., hat eine gute Ausbildung genossen, nach der Lehrzeit einige Monate als Geselle in Konditorei gearbeitet, sucht Stellung. 62/3.

**Fleischergeselle,**
22 J., ledig, mit allen vorkommenden Fleischereiarbeiten vertraut, s. Stllg. 63/1.

**Fleischergeselle,**
23 J., ledig, in Motor- und Handbetrieb gearbeitet, perf. in Schlachten u. Wurstmachen, sucht Stellung. 63/29.

**Fleischermeister,**
27 Jahre, Witwer, geht auch als 1. Gehilfe, bes. die Handwerkerkarte, war einige Zeit selbstandig in seinem Fach tatig, besitzt über 8 Jahre Gehilfenpraxis, sucht Stellung. 63/18.

**Fleischergeselle,**
25 J., ledig, b. Militar gedient, kurze Praxis als Geselle, war auch voruebergehend selbstandig als Hausschlachter tatig, sucht Stellung. 63/22.

**Fleischergeselle,**
24 J., ledig, ca. 1½ Jahre Gesellenpraxis, sucht Stellung. 63/21.

**Müllergeselle,**
22 J., i. Wasser- u. Motormühle gearbeit., s. Stllg. zwecks weit. Ausbildung. 64/16.

**Müllergeselle,**
31 J., verheiratet, geht auch als Lediger in Stellung, besitzt über 4 J. Gesellenpraxis, hatte zuletzt ein Mehlumtauschgeschaft inne, ist z. Zt. als Lediger in Stllg., sucht weiter Beschaftigung als Verheirateter. 64/18.

**Müllergeselle,**
18 J., kurz nach der Lehrzeit, Gesellenprüfung bestanden, mit guter Ausbildung, sucht Stellung. 64/33.

**Holzkaufmann,**
39 J., verheiratet, hauptsachlich selbstandig tatig gewesen, s. entspr. Stllg. 73/3.

**Kolonialwarenverkaufer,**
26 J., ledig, auch m. Restauration vertraut, hat b. Militar gedient, s. Stllg. 81/11.

**Kolonialwarenverkaufer,**
30 J., ledig, militarfrei, 1925 ausgelernt, auch mit Büroarbeiten vertraut, in verschiedenen Stellungen tatig gewesen, sucht Stellung. 81/16.

**Eisenwarenkaufmann,**
29 J., ledig, beim Militar gedient, auch in der Kolonialwaren- und Gastwirtsbranche bewandert, seit 1929 als Gehilfe in verschied. Stellungen tatig gewesen, sucht Stellung in grösserem Betriebe. 82/15.

**Eisenwarengehilfe,**
27 J., ledig, b. Militar gedient, besitzt bisher wenig Gehilfenpraxis, s. Stellung. 82/8.

**Manufakturistin,**
23 J., ledig, besitzt 3 Jahre Gehilfenpraxis als Verkauferin, sucht Stellung. 83/4.

**Drogist,**
24 J., led., b. Milit. ged., 1 J. die Drogistenschule besucht, besitzt 2 Jahre Gehilfenpraxis, sucht Stellung. 84/1.

**Verkauferin,**
26 J., ledig, hat bereits mehrere Stellen innegehabt, hauptsachlich in Backereien gearbeitet, sucht Stellung. 87/17.

**[illegible]**
25 J., ledig, in der vaterlichen Fleischerei gelernt, übernimmt auch Stellung bei Kindern. 87/21.

**Verkauferin,**
22 J., Lyzealbildg., bereits in Fleischerei gearbeitet, sucht Stellung. 87/12.

**Gartnergehilfe,**
22 J., militarfrei, kurz nach der Lehrzeit, s. Stllg. in Handelsgartnereien z. weiterer Ausbildung in Baumschulen. 92/45.

**Blumenbinderin,**
25 J., 2 Jahre Lehrzeit, danach 8 Jahre auch als 1. Binderin, tatig gewesen, sucht Stellung. 92/63.

**Chemie-Ingenieur,**
30 J., ledig, militarfrei, mit Diplom, sucht Stellung. 98/1.